

BEHIND EVERY GREAT WEB SITE...

**EPiSERVER**

---

**INBJUDAN TILL FÖRVÄRV AV AKTIER  
I EPiSERVER GROUP AB (PUBL)**

---

EPiSERVER

**SEB** ENSKILDA

Med "EPIServer" eller "bolaget" avses i detta prospekt, beroende på sammanhang, EPIServer Group AB (publ) eller den koncern vari EPIServer Group AB (publ) är moderbolag eller ett dotterbolag i koncernen. Med "EPIServer" avses även varumärket EPIServer. Med "koncernen" avses den koncern vari EPIServer Group AB (publ) är moderbolag. De siffror som redovisas i detta prospekt har i vissa fall avrundats, varför tabeller inte alltid summerar korrekt. Erbjudandet enligt detta prospekt ("Erbjudandet") riktar sig inte till allmänheten i annat land än Sverige. Erbjudandet riktar sig ej heller i övrigt till sådana personer vars deltagande förutsätter ytterligare prospekt, registrerings- eller andra åtgärder än de som följer av svensk rätt. Prospektet får inte distribueras i något land där distributionen eller Erbjudandet kräver åtgärd enligt ovan eller strider mot regler i sådant land. Anmälan om förvärv av aktier i strid med ovanstående kan komma att anses vara ogiltig. De aktier som omfattas av Erbjudandet har inte registrerats och kommer inte att registreras enligt United States Securities Act från 1933 i gällande lydelse ("Securities Act") eller någon provinslag i Kanada och får inte utbudas eller försälas, direkt eller indirekt, inom Amerikas Förenta Stater eller i Kanada eller till personer med hemvist där annat än i sådana undantagsfall som ej kräver registrering enligt Securities Act eller någon provinslag i Kanada. I samband med Erbjudandet kan SEB Enskilda, Skandinaviska Enskilda Banken AB ("SEB Enskilda") komma att genomföra transaktioner som stabiliserar eller bibehåller aktiernas kurs på nivåer som annars kanske inte skulle råda på marknaden. Under inga omständigheter kommer stabiliseringsåtgärder att genomföras till högre pris än det fastställda erbjudandepriset. Sådant stabiliseringsåtgärder kan komma att vidtas under en period från och med den dag det slutgiltiga priset på aktierna offentliggörs till och med 30 kalenderdagar därefter men det finns inte någon garanti för att den kommer att genomföras och den kan avbrytas när som helst. Tvist rörande Erbjudandet skall avgöras enligt svensk lag och av svensk domstol exklusivt. Prospektet har godkänts och registrerats av Finansinspektionen i enlighet med bestämmelserna i 2 kap. 25 § och 26 § lagen (1991:980) om handel med finansiella instrument. Godkännandet och registreringen innebär inte att Finansinspektionen garanterar att sakuppgifterna i prospektet är riktiga eller fullständiga.

#### **FRAMTIDSINRIKTAD INFORMATION**

Prospektet innehåller framtidsinriktad information som återspeglar bolagets aktuella syn eller förväntningar på framtida händelser och finansiella och operationella resultat. Varje uttalande som inte uteslutande är baserat på historiska fakta är av karaktären framtidsinriktad information. Dessa uttalanden är gjorda av styrelsen

för bolaget och är baserade på nuvarande planer, uppskattningar, prognoser och förväntningar. Ifrågavarande uttalanden är väl genomarbetade, men läsaren bör vara uppmärksam på att dessa, liksom alla framtidsbedömningar, är förenade med osäkerhet. Bolaget lämnar inte några garantier för att förväntade resultat (inklusive finansiella och operativa mål) samt andra framtida händelser och omständigheter, som framgår av den framtidsinriktade informationen i detta prospekt, kommer att inträffa som beskrivet eller att de överhuvudtaget kommer att inträffa. Potentiella investerare uppmärksammas härmed på att faktiska framtida resultat kan komma att avvika från vad som uttryckligen eller indirekt uttalats i den framtidsinriktade informationen i detta prospekt.

#### **VIKTIG INFORMATION RÖRANDE MÖJLIGHETEN ATT SÄLJA TILDELADE AKTIER**

Observera att besked om tilldelning till allmänheten sker genom utskick av avräkningsnota, vilket beräknas ske den 30 juni 2010. Efter det att betalning för tilldelade aktier hanterats av Skandinaviska Enskilda Banken AB ("SEB") kommer betalda aktier att överföras till av förvärvaren anvisad värdepappersdepå, VP-konto eller servicekonto. Den tid som erfordras för överföring av betalning samt överföring av betalda aktier till förvärvare av aktier i EPIServer, medför att dessa förvärvare inte kommer att ha förvärvade aktier tillgängliga på anvisad värdepappersdepå, VP-konto eller servicekonto förrän tidigast på den beräknade likviddagen i Erbjudandet, den 5 juli 2010, och i vissa fall några dagar därefter. Se vidare under avsnittet "Villkor och anvisningar".

Handel i EPIServer-aktien på NASDAQ OMX Stockholm beräknas komma att påbörjas omkring den 30 juni 2010. Det förhållandet att aktier inte finns tillgängliga på förvärvarens VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepå förrän tidigast på den beräknade likviddagen i Erbjudandet kan innebära att förvärvaren inte har möjlighet att sälja dessa aktier över börsen från och med den dag då handel i aktien påbörjas utan först när aktierna finns tillgängliga på VP-kontot, servicekonto eller värdepappersdepån. Förvärvare tillhörande allmänheten som skall få aktier överförda till VP-konto eller servicekonto med SEB som kontoförande institut eller till värdepappersdepå hos SEB eller Avanza, beräknas dock kunna sälja dessa aktier över börsen från och med den dag då handel i aktien påbörjas. Dessa förvärvare kan erhålla besked om tilldelning från SEB:s kontor respektive Avanza. Såväl dessa förvärvare som de som skall få aktier överförda till VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepå hos annat värdepappersinstitut kan från och med klockan 09.00 den 30 juni 2010 erhålla besked om tilldelning från SEB Emissioner. Se vidare avsnitt "Villkor och anvisningar – Likvid och besked om tilldelning – Erbjudandet till allmänheten".

# Innehåll

Sammanfattning.....	4	Styrelse, ledande befattningsinnehavare och revisorer .....	80
Risikfaktorer .....	9	Bolagsordning.....	88
Inbjudan till förvärv av aktier i EPiServer .....	13	Legala frågor och kompletterade information .....	89
Bakgrund och motiv .....	14	Skattefrågor i Sverige.....	93
Villkor och anvisningar.....	15	Delårsrapport januari–mars 2010.....	95
VD har ordet.....	18	Räkenskaper januari–december 2008–2009.....	107
Marknadsbeskrivning.....	20	Noter januari–december 2008–2009.....	112
Affärsidé, mål, utdelningspolicy och strategier .....	32	Räkenskaper juli–december 2007 .....	133
Verksamhetsbeskrivning.....	34	Noter juli–december 2007.....	138
Finansiell information i sammandrag.....	62	Revisorernas rapporter.....	143
Kommentarer till den finansiella utvecklingen .....	69	Ordlista och definitioner .....	146
Eget kapital, skuldsättning och annan finansiell information.....	75	Adresser .....	147
Aktiekapital och ägarförhållanden.....	78		

## Villkor i sammandrag

### FÖRSÄLJNINGSPRIS

Priset per aktie bestäms genom en form av anbudsförfarande och förväntas komma att fastställas inom intervallet 52–60 SEK. Försäljningspriset i Erbjudandet till allmänheten kommer inte att överstiga 60 SEK.

### PRELIMINÄR TIDSPLAN

Anmälningsperiod för allmänheten	15 juni–28 juni 2010
Offentliggörande av försäljningspris	30 juni 2010
Första dag för handel i EPiServer-aktien	30 juni 2010

### DATUM FÖR PUBLICERING AV FINANSIELL INFORMATION

Delårsrapport januari–juni	27 augusti 2010
Delårsrapport januari–september	27 oktober 2010
Bokslutskommuniké 2010	25 februari 2011

### ÖVRIGT

ISIN-kod	SE0003360395
Kortnamn på NASDAQ OMX Stockholm	EPI

# Sammanfattning

Denna sammanfattning är endast ämnad att utgöra en introduktion till och ett sammandrag av de mer detaljerade upplysningarna i föreliggande prospekt. Varje beslut om att investera i EPiServer-aktien skall därför baseras på en bedömning av prospektet i sin helhet, och således inte enbart på denna sammanfattning. En person får göras ansvarig för uppgifter som ingår i eller saknas i sammanfattningen eller en översättning av den, bara om sammanfattningen eller översättningen är vilseledande eller felaktig i förhållande till de andra delarna av prospektet. En investerare som väcker talan i domstol med anledning av uppgifterna i prospektet kan bli tvungen att svara för kostnaderna för översättning av prospektet.

## ERBJUDANDET I KORTHET

I syfte att skapa goda förutsättningar för EPiServers fortsatta utveckling och expansion har styrelsen för EPiServer och dess aktieägare beslutat att genomföra en ägarspridning av aktierna i bolaget genom en kombinerad nyemission och försäljning av befintliga aktier. Vidare har styrelsen för EPiServer ansökt om notering av bolagets aktier på NASDAQ OMX Stockholm.

Erbjudandet omfattar aktier motsvarande 41,6 procent av aktierna och rösterna i bolaget räknat efter full anslutning till Erbjudandet. Utnyttjas Övertilldelningsoptionen till fullo omfattar Erbjudandet 5 541 828 aktier, motsvarande 45,7 procent av aktierna och rösterna i EPiServer.

Allmänheten har möjlighet att anmäla sig för förvärv av aktier under perioden från och med den 15 juni 2010 till och med den 28 juni 2010. Institutionella aktörer har möjlighet att göra intresseanmälan under perioden från och med den 15 juni 2010 till och med 29 juni 2010. Priset per aktie bestäms genom en form av anbudsförfarande och förväntas komma att fastställas inom intervallet 52–60 SEK. Försäljningspriset i Erbjudandet till allmänheten kommer inte att överstiga 60 SEK. Det slutligen fastställda försäljningspriset kommer att offentliggöras omkring den 30 juni 2010. Vid full anslutning till Erbjudandet tillförs bolaget lägst 83,2 MSEK och högst 96,0 MSEK före emissionskostnader.<sup>1</sup>

## EPiSERVER I KORTHET

EPiServer är ett svenskt programvaruföretag som grundades 1994. Bolaget är en ledande leverantör av plattformar, produkter och tjänster för att möjliggöra en engagerande online-närvaro som driver slutkundens affärsresultat. Bolaget har ett mycket brett erbjudande som bland annat inkluderar infrastruktur för att möjliggöra en professionell online-närvaro (webbhosting och webbpublicering), möjlighet att driva trafik till webbplatsen (online-marknadsföring), engagera besökare (digitala mötesplatser), möjliggöra försäljning till besökare (e-handelslösning), samt att kunna följa och optimera online-närvaron i realtid genom OnlineCenter. EPiServer har idag cirka 3 000 slutkunder med cirka 9 500 webbplatser. EPiServer har under den senaste femårsperioden uppnått en årlig försäljningsökning om 34 procent i genomsnitt. EPiServer har sitt huvudkontor i Sverige, där även avdelningen för forskning och utveckling har sin bas. Dessutom finns bolaget representerat i Australien, Danmark, Finland, Nederländerna, Norge, Storbritan-

nien, Sydafrika och USA. EPiServer har också utvecklingsresurser i Indien, Vietnam och Ukraina. Försäljningen till slutkunder sker primärt via EPiServers partner nätverk, med cirka 450 partnerföretag i cirka 30 länder. Undantaget från den indirekta försäljningsmodellen är webbhostingtjänster som EPiServer säljer direkt till slutkunderna.

## Historik

EPiServer grundades 1994 av Mikael Runhem (tidigare anställd vid Microsoft) under namnet ElektroPost Stockholm AB med fokus på internetbaserad elektronisk post. Företaget grundades helt utan externt kapital, men fick ändå en stark tillväxt redan från början via försäljning av mejllösningar till svenska företag och organisationer. EPiServer byggde vidare på framgångarna med mejl och började tillhandahålla teknik för att bygga webbplatser, där Stockholms börsen var en tidig storkund.

I syfte att produktifiera företagets omfattande tekniska kunskaper lanserades hösten 1997 den första versionen av EPiServer CMS på en mycket omogen marknad; plattformen löste problem som ännu inte hade uppstått ute hos företagen. Efter ett par år med relativt låg utvecklingstakt beslutade styrelsen under 2003 att renodla EPiServers säljkanal och avyttra EPiServers konsultverksamhet. Syftet var att bli ett programvaruföretag och undvika konkurrenssituationer med partnerföretagen. Härigenom fokuserades EPiServers verksamhet på programvara, utbildning och hosting.

2007 sålde Mikael Runhem med familj majoriteten i EPiServer till en grupp investerare, bestående av Amadeus Capital Partners, Northzone Ventures och Monterro Holdings, under ledning av Peter Larsson (nuvarande styrelseordförande). De nya ägarna fokuserade på tillväxt via internationell expansion, investeringar i ett bredare produktutbud och ökad marknadsföring samt en utvidgning av partner nätverket. Mikael Runhem med familj behöll ett ägande som i dagsläget uppgår till 24,7 procent och förblev verksam i företaget till 2009.

## Verksamhet

EPiServers affärsmodell innebär att försäljning till slutkund sker via ett globalt partner nätverk. EPiServer fokuserar på att utveckla och förbättra kärnfunktionerna medan partnerföretagen kundanpassar och implementerar produkterna enligt kundens individuella krav och behov. Partnermodellen ger EPiServer möjlighet att öka sin

<sup>1</sup> Kostnader avseende ersättning till emissionsinstitutet och uppskattade övriga transaktionskostnader föranledda av Erbjudandet ("emissionskostnader"), vilka belastar bolaget, beräknas uppgå till cirka 10 MSEK.

globala närvaro på marknaden och uppnå en snabbare och mer kostnadseffektiv försäljningsökning jämfört med en etablering genom direktförsäljning på respektive marknad. EPiServers partners ansvarar för webbstrategi, design, implementering och integration av webblösningen gentemot slutkunden, vilket också innebär en stor intäktpotential för partnerföretaget. EPiServers uppfattning är att EPiServers erbjudande i normalfallet motsvarar cirka 80 procent av de funktioner och lösningar som en slutkund efterfrågar. Resterande 20 procent av kundens behov (t.ex. strategi, design, implementering/integrering m.m.) levereras av partnerföretaget. Till stöd för EPiServers partners finns ett antal regionala kontor och försäljningsagenter runtom i världen. Utöver produkt erbjudandet säljer EPiServer webbhostingtjänster direkt till slutkund, tillhandahåller utbildning till partners och slutkund, support till partners och i vissa fall till slutkund. Vidare tillhandahåller EPiServer en marknadsplats med möjligheten för partners att sälja tredjepartsprodukter till slutkunder.

EPiServers försäljning kategoriseras i tre intäktslag; licenser, återkommande intäkter och övrigt.

#### Intäktslag

##### ■ Licenser

De huvudsakliga licensintäkterna genereras för närvarande av EPiServer CMS. Slutkunderna faktureras en engångskostnad för en evig EPiServer-licens. Licensen avser en webbplats (URL) och faktureras senast när webbplatsen lanseras.

##### ■ Återkommande intäkter

- **Software subscription** – Slutkunden betalar årligen ett belopp motsvarande cirka 20 procent av licenspriset, vilket ger tillgång till uppgraderingar. Cirka 97 procent av kundavtalen förnyades under 2009.
- **Hosting** – En ökande del av EPiServers slutkunder (för närvarande cirka 600 kunder) väljer att teckna ett hostingavtal med EPiServer. Avtalen löper vanligtvis på 36 månader och förlängs därefter årsvis med betalning per månad eller per kvartal. Cirka 97 procent av kundavtalen avseende hosting förnyades under 2009.

##### ■ Övrigt

- **Utbildning och support** – EPiServer erbjuder utbildning där part-

nernätverkets utvecklare certifieras inom installation, underhåll och anpassning av EPiServers plattform. EPiServer erbjuder även utbildning för slutanvändare för att öka kompetensen kring EPiServers produkter och tjänster; även om större delen av utbildningen arrangeras av partnerföretagen. EPiServer erbjuder även support till partners och i vissa fall även till slutkund.

De viktigaste geografiska marknaderna vad gäller EPiServers nuvarande försäljning är Sverige (region Sverige) samt Norge och Storbritannien (ingår i region Europa). Under 2009 svarade region Sverige och region Europa tillsammans för mer än 97 procent av EPiServers försäljning. Företaget har dessutom nyligen etablerat sig på den amerikanska marknaden.

#### MARKNADEN I KORTHET

EPiServers marknad är global och utgörs av efterfrågan på produkter och tjänster som möjliggör för företag och organisationer att skapa en engagerande online-närvaro. Marknaden drivs i grunden av utvecklingen av internetanvändandet (ökad penetration) i stort samt tillgängligheten av bredband.

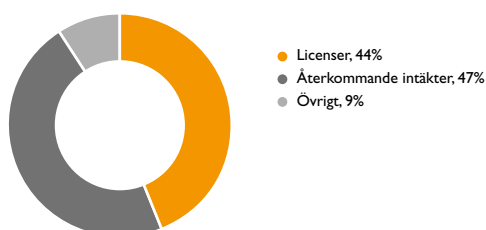
EPiServer bedömer att fem större marknadssegment har etablerats i samband med ett ökat fokus på och övergången till det som EPiServer kallar den engagerande webben. Marknadssegmenten utgörs av webbpublicering, mjukvara för sociala medier, e-handel, online-marknadsföring och drift av webbplatser (webbhosting). EPiServers produkt- och tjänsterbjudande syftar till att möta efterfrågan på såväl produkter som tjänster inom dessa segment.

#### Marknadsstorlek och tillväxt

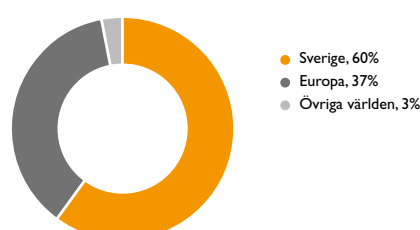
Analysinstitutet Gartner uppskattar att marknaden för webbpubliceringsplattformar uppgick till cirka 6,3 mdr SEK 2008 och förväntas växa till cirka 10,9 mdr SEK 2012, motsvarande en förväntad årlig genomsnittlig tillväxt (CAGR) 2007-2012 om cirka 15 procent. EPiServers produkt- och tjänsterbjudande vänder sig till hela webbpubliceringsmarknaden.

Vidare uppskattar Gartner att marknaden för sociala medier uppgick till cirka 3,0 mdr SEK 2008 och förväntas växa till cirka 6,8 mdr SEK 2012, motsvarande en årlig genomsnittlig tillväxt (CAGR) 2007-2012 om cirka 24 procent. EPiServers produkt- och tjänsterbjudande vänder sig till den del av marknaden som utgörs av plattformar för digitala mötesplatser och som bolaget

FIGUR 1 – FÖRSÄLJNING PER INTÄKTSSLAG, 2009



FIGUR 2 – FÖRSÄLJNING PER GEOGRAFI, 2009



uppskattar växer i linje med hela marknaden.

I en rapport från Collins Stewart görs uppskattningen att e-handelsmarknaden uppgick till cirka 3 070 mdr SEK 2008 och förväntas växa till cirka 5 048 mdr SEK 2012, vilket motsvarar en årlig genomsnittlig tillväxt 2007-2012 om cirka 14 procent. EPIServers produkt- och tjänsterbjudande vänder sig till slutanvändare som efterfrågar mjukvara för e-handelslösningar som bolaget uppskattar växer i linje med hela marknaden.

ZenithOptimedia uppskattar värdet på marknaden för online-marknadsföring och reklam till cirka 359 mdr SEK för 2008 och att den förväntas att växa till cirka 563 mdr SEK 2012, vilket motsvarar en årlig genomsnittlig tillväxt 2007-2012 om cirka 14 procent. EPIServers produkt- och tjänsterbjudande vänder sig primärt till slutkunder som är i behov av produkter/tjänster som exempelvis driver trafik till webbplatsen, personanpassar innehållet eller möjliggör uppföljning av besökare. EPIServer uppskattar att efterfrågan för dess erbjudande växer i linje med marknaden i stort.

Gartner uppskattar att den västeuropeiska marknaden för webbhosting under 2008 uppgick till cirka 65,6 mdr SEK och förväntar sig att den skall växa till cirka 80,7 mdr SEK 2012, vilket motsvarar en årlig genomsnittlig tillväxt 2007-2012 om cirka 8 procent. EPIServers webbhostingerbjudande vänder sig enbart till EPIServers plattformskunder och bolaget uppskattar att marknaden för webbhosting av EPIServer-lösningar har en förväntad tillväxttakt motsvarande minsta webbpubliceringsmarknadens förväntade tillväxttakt om 15%.

#### Framtida tillväxt

EPIServers baserbjudande är webbpubliceringsplattformar, en global marknad som av Gartner uppskattas växa cirka 15 procent i genomsnitt per år under perioden fram till 2012. Vidare har EPIServer under senare år utvecklat ett brett produktutbud som adresserar efterfrågan på produkter och tjänster i marknadssegmenten sociala medier, online-marknadsföring och e-handel. Det är EPIServers förväntning att såväl existerande som nya kunder i allt större utsträckning kommer att efterfråga dessa produkter och tjänster. EPIServers kunder erbjuds även att lägga ut driften av sina webbapplikationer (webbhosting) till EPIServer, en möjlighet som cirka 20 procent av EPIServers kunder utnyttjar. Baserat på EPIServers mer omfattande hostingerbjudande, som inkluderar övervakning av webbplatsens funktionalitet, och den höga trovärdighet det ger kunderna att EPIServer drifvar sina egna produkter, är det EPIServers bedömning att andelen kunder som efterfrågar webbhosting kommer att öka.

Härunder har EPIServer under senare år gjort betydande satsningar på etableringar i nya geografier såsom USA och Australien. Då dessa länder för EPIServer utgör relativt nya geografiska områden förväntar sig bolaget en stark tillväxt från en relativt liten bas.

EPIServers breda produkt- och tjänstutbud kombinerat med

den renodlade partnermodellen gör att EPIServer även förväntas ta marknadsandelar från mindre lokala konkurrenter.

Enligt EPIServers bedömning underbygger ovanstående faktorer bolagets långsiktiga finansiella mål om en årlig tillväxt om 25 procent.

#### Konkurrenssituation

Konkurrenssituationen på de marknader där EPIServer är verksam kan överlag beskrivas som fragmenterad. EPIServer konkurrerar normalt sett med ett antal lokala och internationella aktörer på respektive marknad. Det är dock bolagets bedömning att få företag av EPIServers karaktär och storlek har expanderat utanför sin hemmamarknad i samma utsträckning som EPIServer. Marknadsbilden förändras på grund av den konsolidering som sker, där ett antal mindre nischade aktörer har förvärvat av större spelare som breddar sitt produktbjudande. Plattformar med öppen källkod (eng. open source) är ett alternativ till kommersiella plattformar som EPIServer erbjuder. Historiskt sett har open source-lösningar varit generellt sett smalare i sitt produktbjudande och populariteten bland olika alternativ har skiftat snabbt. Open source-lösningar förknippas normalt inte med långsiktiga supportåtaganden eller en tydlig produktutvecklingsstrategi.

#### FINANSIELL UTVECKLING I SAMMANDRAG

EPIServer Group AB registrerades 2 juli 2007. I samband med förvärvet av EPIServer AB i augusti 2007 blev bolaget moderbolag i EPIServer-koncernen. Den historiska finansiella informationen i detta prospekt innehåller således koncernredovisning för sexmånadersperioden 2 juli – 31 december 2007 (BFN), helårsperioden 2008 i sammandrag (BFN), helårsperioderna 2008 och 2009 (IFRS) samt det första kvartalet för 2009 och 2010 (IFRS).

KSEK	KVARTAL I <sup>1</sup>		HELÅR <sup>2</sup>			
	IFRS 2010 jan-mar	IFRS 2009 jan-mar	IFRS 2009 jan-dec	IFRS 2008 jan-dec	BFN 2008 jan-dec	BFN <sup>2</sup> 2007 jul-dec
Nettoomsättning	53 005	41 931	192 339	142 119	142 119	48 218
Tillväxt, %	26	52	35	Ej jmf.	Ej jmf.	E/T
Rörelseresultat före avskrivningar	10 022	8 974	47 518	34 752	25 924	14 222
Rörelsemarginal före avskrivningar, %	19	21	25	24	18	29
Rörelseresultat	6 776	6 919	38 760	28 285	12 993	-1 421
Rörelsemarginal, %	13	17	20	20	9	Neg
Eget kapital	191 667	166 720	187 050	161 339	147 188	132 818
Totala tillgångar	297 533	260 831	294 483	262 567	240 804	243 712
Varav goodwill	190 847	190 847	190 847	190 847	182 747	172 173
Kassaflöde från den löpande verksamheten	6 757	6 100	27 826	24 268	15 943	16 976
Medelantal anställda	111	95	104	88	88	48

EPIServer anser att det befintliga rörelsekapitalet är tillräckligt för de aktuella behoven den kommande tolv månadersperioden.

<sup>1</sup> Räkenskaperna har översiktligt granskats av bolagets revisor.

<sup>2</sup> Reviderade räkenskaper.

## MÅL, UTDELNINGSPOLICY OCH STRATEGI

### Mål

EPIServer har satt upp följande finansiella mål:

- Omsättningstillväxt i genomsnitt över en längre tid på 25 procent per år exklusive förvärv
- Rörelsemarginal i genomsnitt över en längre tid på 20 procent

### Utdelningspolicy

Styrelsens målsättning är att, med beaktande av bland annat bolagets kapitalstruktur, kassaflöde, likviditet och finansieringsbehov, föreslå årliga utdelningar om cirka 50 procent av resultatet.

### Strategi

EPIServers övergripande strategi är att fortsätta utveckla och förstärka sin position som en ledande utvecklare av plattformar, produkter och tjänster för att möjliggöra en engagerande online-närvaro.

I enlighet med den övergripande strategin och för att uppnå de uppsatta målen har EPIServer delat in sin strategi i tre huvudelement; produkter, geografier och partners.

### Produkter

EPIServers tjänste- och produktstrategi är primärt att bredda och stärka den befintliga produktportföljen men även att addera ny funktionalitet och nya moduler i syfte att erbjuda partners en bred och attraktiv produktportfölj. Detta möjliggörs genom fortsatt fokus på forskning och utveckling, kompletterande tredje-partsprodukter samt genom att aktivt söka förvärvsmöjligheter.

### Geografier

EPIServer skall primärt sträva efter att öka försäljningen av samtliga produkter och tjänster i alla existerande geografier, för närvarande med ett särskilt fokus på den amerikanska marknaden.

### Partners

EPIServer skall fokusera på att kontinuerligt skapa nya affärsmöjligheter genom att utnyttja det existerande partner nätverket. EPIServer skall därutöver verka för att utöka partner nätverket genom fortsatt rekrytering främst på den amerikanska marknaden.

## RISKFaktorER I KORTHET

Investeringar i EPIServers aktier är förenade med risktagande. Ett antal faktorer påverkar och kan komma att påverka verksamheten i bolaget, såväl sådana som anknuter direkt som indirekt till EPIServer. Prospektet innehåller även framtidsinriktad information som är beroende av framtida händelser och föremål för risker och osäkerheter. Nedan sammanfattas, utan inbördes rangordning och utan anspråk på att vara heltäckande, några av de riskfaktorer och väsentliga förhållanden som bedöms vara av betydelse för EPIServers framtida utveckling. Riskerna som beskrivs nedan är inte de enda risker som bolaget och dess aktieägare står inför. Andra risker som för närvarande inte är kända för bolaget el-

ler som bolaget för närvarande uppfattar som oväsentliga kan komma att få väsentlig inverkan på EPIServers finansiella ställning och/eller resultat. Utöver sammanfattningen nedan och avsnittet "Riskfaktorer", där riskerna finns mer utförligt beskrivna, bör en investerare även beakta övrig information i detta prospekt.

### Marknadsrelaterade risker

EPIServer verkar inom en konkurrensutsatt industri som präglas av konsolidering och bland annat påverkas av den allmänna konjunkturen och teknikutvecklingen. Bolaget förväntar sig att konkurrensen består och eventuellt intensifieras. Konkurrenssituationen kan dessutom radikalt förändras av den tekniska utvecklingen. En försämrad konjunktur inverkar negativt på bolagets och dess partners och kunders verksamhet. Om EPIServer misslyckas med att befästa sin marknads- eller tekniska position, eller om konjunkturen försämras, skulle detta kunna få en negativ inverkan på EPIServers verksamhet, finansiella ställning och resultat.

### Operationella risker

EPIServer affärsmodell är beroende av att bolaget ökar antalet, och utvecklar relationerna med befintliga, partnerföretag och hostingkunder. Bolaget är vidare beroende av partnerföretagens finansiella och övriga ställning samt av att partnerföretagen bibehåller sina verksamhetsprioriteringar och kvaliteten i det arbete de utför. I framför allt sin hostingverksamhet är bolaget beroende av affärskritiska system, vilka kan bli föremål för fel eller avbrott av olika anledning, inklusive datavirusattacker. Om inte EPIServer lyckas med det ovanstående skulle detta kunna få en negativ inverkan på EPIServers verksamhet, finansiella ställning och resultat.

### Legala risker

Huvuddelen av EPIServers teknik är egenutvecklad och skyddas genom en kombination av avtal, upphovsrätt och lagstiftning till skydd för företagshemligheter. Vissa produkter består dock till viss del av programvara utvecklad av tredje man. Vissa samarbetspartners har från tid till annan tillgång till delar av den källkod EPIServer tagit fram. Sådan tillgång till källkoden kan öka sannolikheten för otilbörligt nyttjande eller andra missbruk av immateriella rättigheter. Trots EPIServers strävan att skydda sina immateriella rättigheter kan dessa skydd visa sig vara icke gångbara, otillräckliga eller utan värde. Det finns heller ingen garanti för att EPIServer själv inte skulle göra intrång i tredje mans immateriella rättigheter. Eventuella rättsprocesser angående intrång i immateriella rättigheter är alltid kostsamma och det finns inte några garantier för att EPIServer skulle vinna dylika processer. Allt det ovanstående skulle kunna få en negativ inverkan på EPIServers verksamhet, finansiella ställning och resultat.

### Finansiella risker

Även fast bolagets finansiering för närvarande täcker de behov som finns för den löpande verksamheten kan det inte uteslutas att bolaget i framtiden kommer att behöva erhålla ytterligare



finansiering. Dessutom kan en uppblående finanskris leda till ogynnsamma kapital- och kreditmarknadsvillkor på sikt vilket kan påverka bolagets kapitalanskaffning på ett negativt sätt. Bolaget är därtill utsatt för valuta- och kreditrisk. Allt det ovanstående skulle kunna få en negativ inverkan på EPIServers verksamhet, finansiella ställning och resultat.

#### Risker relaterade till Erbjudandet

Det har inte tidigare förekommit någon allmän handel i bolagets aktier och det är inte möjligt att förutse i vilken utsträckning investerarnas intresse för bolaget kommer att leda till en aktiv handel i bolagets aktier och hur likvid denna handel blir. Om en aktiv och likvid handel inte utvecklas kan det innebära svårigheter för aktieägarna att sälja sina aktier. Marknadskursen på bolagets aktier kan därtill komma att avvika avsevärt från noteringskursen, bland annat beroende det placeringsavtal som ingåtts och enligt vilket SEB Enskilda kan genomföra transaktioner ägnade att stabiliserar aktiens marknadspris och vissa aktieägare åtagit sig att inte sälja sina aktier under en viss tid.

#### ÖVRIGT

##### Styrelse, ledande befattningsinnehavare och revisorer

EPIServers styrelse består av Peter Larsson (ordförande), Justin Cooke, Kerstin Hessius, Hans Otterling, Mikael Runhem, Luke Taylor och Jeppe Zink.

Ledande befattningshavare är Martin Henricson (VD), Jonas Alfredson (CFO), Gustav Lagercrantz (COO), Rikard Ljungman (produktchef), Per Ivansson (chef för utvecklingsavdelningen), Bob Egner (marknadsföringschef), Maria Wasing (chef för investerrelationer och europeisk marknadsföring), Daniel Maurer (försäljningschef), Hawar Akman (chef för hostingverksamheten) och Kalle Andersson (chef för experttjänster och support).

EPIServers revisor är Anders Meyer vid Grant Thornton Sweden AB.

##### Rådgivare

EPIServers finansiella rådgivare i samband med Erbjudandet är SEB Enskilda. Legal rådgivare är Gernandt & Danielsson.

##### Större aktieägare och transaktioner med närstående parter

EPIServers största ägare är grundaren Mikael Runhem med familj via Elbiefeld Investments Limited (cirka 24,7 procent av kapital och röster), Amadeus Capital Ltd. (cirka 19,0 procent av kapital och röster), Northzone Ventures V K/S (cirka 19,0 procent av kapital och röster), Monterro Holdings Ltd (cirka 13,3 procent av kapital och röster), Martin Bjäringer (cirka 9,4 procent av kapital och röster). Per datumet för detta prospekt har bolaget 23 aktieägare och ytterligare 55 personer som innehar teckningsoptioner. För vidare information, se avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden". För information kring transaktioner med närstående, se avsnittet "Legala frågor och kompletterande information".

I samband med noteringen erbjuder Elbiefeld Investments Limited, Amadeus Capital III LP och Amadeus III Affiliates fund LP, Northzone Ventures V K/S, Martin Bjäringer, Monterro Holdings Ltd, Cochlear Holdings Limited, Gustav Lagercrantz (inklusive Lagercrantz Holding AB) och Daniel Maurer allmänheten i Sverige och institutionella investerare förvärv av 3 438 025 befintliga aktier, vilket motsvarar cirka 28,4 procent av aktierna och rösterna i bolaget, räknat efter full anslutning till Erbjudandet.

Utöver detta har de ovanstående aktieägarna förbundit sig att på begäran av SEB Enskilda sälja ytterligare högst 503 803 aktier för att täcka eventuell övertilldelning i samband med Erbjudandet ("Övertilldelningsoptionen").

##### Väsentliga förändringar i EPIServers finansiella ställning eller marknadsposition sedan 31 mars 2010

Det har inte skett någon väsentlig förändring av EPIServers finansiella ställning eller marknadsposition sedan delårsrapporten för perioden januari-mars 2010 offentliggjordes.



# RisikfaktorER

Innan en investerare beslutar sig för att investera i EPIServers aktier bör denne noga beakta var och en av de riskfaktorer som beskrivs nedan samt all övrig information i prospektet. Avsnittet gör inte anspråk på att vara fullständigt. Även andra risker och osäkerheter som för närvarande är okända för bolaget eller som för närvarande inte betraktas som avgörande, kan också komma att inverka negativt på bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat. Om någon av nedanstående omständigheter, eller eventuell annan okänd händelse, verkligen inträffar kan bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat påverkas negativt i betydande omfattning, vilket kan komma att medföra att bolagets aktier sjunker i värde och att investerare kan förlora hela eller delar av sin investering. Ordningföljden i riskbeskrivningen är inte avsedd att inbördes rangordna sannolikheten för att de olika omständigheterna skall inträffa och ger ingen indikation på hur stor inverkan de kommer att ha på bolagets verksamhet, finansiella ställning, resultat eller aktiekurs. Prospektet innehåller även framtåtriktade uttalanden som är beroende av framtida händelser, risker och osäkerheter. Bolagets faktiska resultat kan skilja sig avsevärt från de resultat som förutspås i de framtåtriktade uttalandena till följd av många olika faktorer, däribland men inte begränsat till de risker som beskrivs nedan och på annan plats i detta prospekt.

## MARKNADSRELATERADE RISKER

### Konkurrens

EPIServer verkar inom en industri som är konkurrensutsatt och kännetecknas av konsolidering allteftersom större företag har försökt förvärva marknadsandelar eller funktionalitet. EPIServer konkurrerar idag med ett flertal företag på respektive lokal marknad. Det är EPIServers förväntning att konkurrensen kommer att bestå och eventuellt intensifieras, vilket kan ha en negativ inverkan på EPIServer verksamhet, finansiella ställning och resultat.

### Konjunktorens påverkan på efterfrågan

Förhållandena på den globala kapitalmarknaden och för ekonomin i allmänhet kan påverka EPIServers verksamhet. Faktorer som konsumtion, företagsinvesteringar, offentliga investeringar, volatiliteten och styrkan hos kapitalmarknaden samt inflationen påverkar det affärsmässiga och ekonomiska klimatet. Dessa faktorer påverkar i slutändan även storleken och lönsamheten på EPIServers och EPIServers partners och kunders verksamhet. Under en ekonomisk nedgång kan EPIServers verksamhet påverkas negativt. Negativa förändringar i ekonomin kan ha en negativ inverkan på EPIServers verksamhet, finansiella ställning och resultat.

### Teknisk utveckling

EPIServer verkar inom en industri som är relativt teknikintensiv och drivs i en snabb utvecklingstakt. Nya funktionaliteter, tekniska verktyg och plattformar utvecklas ständigt, både av EPIServer och av EPIServers konkurrenter. Det kan inte uteslutas att tekniska framsteg eller nyheter radikalt förändrar villkoren för företag verksamma inom denna industri, eller att sådana framsteg väsentligen förändrar konkurrenssituationen. EPIServers produkter och tjänster är utsatta för konkurrens från nya och reviderade tekniker som kan få bolagets existerande teknologi att bli föråldrad eller mindre konkurrenskraftig och minska efterfrågan på bolagets produkter och tjänster. Det kan inte uteslutas att aktörer som är finansiellt starkare och/eller i övrigt

har större resurser än EPIServer ger sig in på samma marknader som EPIServer eller lägger ner stora resurser på att utveckla nya eller reviderade tekniker.

De ovanstående förändringarna skulle kunna ha en negativ inverkan på EPIServer verksamhet, finansiella ställning och resultat.

### Open source

Många olika formella och informella grupperingar har skapat ett stort antal olika programvaror och gjort sådan programvara tillgänglig för användning, distribution och modifiering, ofta utan licenskostnad för användaren, så kallad "open source"-programvara. Om open source-programvara innehåller konkurrenskraftiga beståndsdelar och adekvat support till affärsanvändare inom EPIServers marknader, kan bolaget bli tvunget att ändra priset på sina produkter och tjänster samt distributionsstrategi för att kunna konkurrera. Det ovanstående skulle kunna ha en negativ inverkan på EPIServers verksamhet, finansiella ställning och resultat.

### Beteendemönster på internet

EPIServer är beroende av människors användning av internet och deras beteende på internet. Skulle internetanvändningen minska eller nuvarande beteendemönster förändras, kan detta komma att medföra en negativ inverkan på EPIServers verksamhet, finansiella ställning och resultat.

## OPERATIONELLA RISKER

### Partnermodell

EPIServers partnermodell innebär bland annat att försäljningen sker genom bolagets partnernätverk. Den partnerbaserade affärsmodellen innebär att EPIServer fokuserar på att utveckla och förbättra plattformens kärnfunktioner, medan kundspecifika anpassningar eller anpassningar till följd av specifika branschmässiga eller geografiska behov hanteras av dess partnerföretag. Bolaget har sammanlagt cirka 450 partnerföretag. Under 2009 genererade EPIServers tio största partnerföretag (mätt i licensförsälj-

ning och första årets software subscriptions) cirka 12 procent av bolagets omsättning.

EPIServers förmåga att uppnå intäktsstillväxt är till viss del beroende av bolagets förmåga att utöka antalet försäljningskanaler genom nya partnerföretag, liksom att förbättra och utveckla relationerna med nuvarande partnerföretag. Om relationerna med ett större antal partnerföretag, eller ett större antal av de partnerföretag som genererar störst andel av EPIServers intäkter, försämras eller avtalen sägs upp förloras viktiga försäljnings- och marknadsföringstillfällen.

EPIServer påverkas dessutom av partnerföretagens finansiella och övriga ställning. Om partnerföretagen inte kan rekrytera, behålla och på ett adekvat sätt vidareutbilda sin personal för att genomföra tillräckliga kundspecifika anpassningar och implementeringsåtgärder eller om de på annat sätt inte kan utföra support avseende bolagets produkter kan det innebära att EPIServer förlorar kunder och/eller får försämrat renommé.

EPIServer har ingått, och kan komma att ingå, strategiska samarbeten med vissa partnerföretag eller andra företag, exempelvis genom EPIServers partnerprogram för tredjepartsprodukter EPIMore, för att utveckla befintliga och nya programvaror, för att sälja bolagets programvara som en del av en integrerad produkt eller för att verka som en leverantör av tjänsteapplikationer avseende bolagets produkter. EPIServers verksamhet kan påverkas negativt om partnerföretagen förändrar sina verksamhetsprioriteringar eller stöter på problem i sina verksamheter, som föranleder dem att säga upp eller minska deras support för samarbete med EPIServer. EPIServer marknadsför de tilläggsmoduler som dess partnerföretag utvecklar inom EPIMore, men utför endast viss granskning av modulernas funktionalitet. Skulle tilläggsmoduler inom EPIMore-programmet till exempel hålla låg kvalitet, innehålla skadlig kod eller inkräkta på tredje mans immateriella rättigheter skulle detta sannolikt försämra EPIServers anseende, trots att bolaget inte har något legalt ansvar för modulerna.

Det ovanstående kan, vart och ett för sig eller sammantaget, ha en väsentlig negativ inverkan på EPIServers verksamhet, finansiella ställning och resultat.

#### Hostingverksamhet

EPIServers intäktsstillväxt inom dess webbhostingverksamhet är till viss del beroende av bolagets förmåga att förbättra och utveckla relationerna med nuvarande partners och kunder. Om relationerna med ett större antal kunder försämras eller avtalen sägs upp kan detta få en negativ inverkan på EPIServers verksamhet, finansiella ställning och resultat. Se vidare "Beroende av affärskritiska system" nedan avseende systemberoende.

#### Beroende av medarbetare

EPIServers framtida framgångar beror till stor del på förmågan att rekrytera, behålla och utveckla kvalificerade ledningspersoner och andra nyckelmedarbetare. Det råder stark konkurrens om

att kunna rekrytera och behålla kvalificerade medarbetare. Om bolaget misslyckas med att rekrytera och bibehålla högt kvalificerade medarbetare kan detta få en negativ inverkan på EPIServers verksamhet, finansiella ställning och resultat.

#### Integration av förvärvade verksamheter

Förvärv medför risker till följd av svårigheter att integrera olika verksamheter, personal, teknologi, produkter och tjänster. I samband med potentiella framtida förvärv kan EPIServer ådra sig betydande transaktions-, omstrukturerings- och administrationskostnader. Vidare kan detta, om EPIServer inte förmår att integrera den verksamhet som förvärvats, eller om verksamheten inte lever upp till förväntningarna, medföra en negativ inverkan på EPIServers verksamhet, finansiella ställning och resultat.

#### Plattformsberoende

EPIServers produkter är baserade på Microsofts så kallade .NET-standard. Denna standard innefattar förkodade lösningar för vanliga programmeringsuppgifter samt består av komponenter vilka hanterar utförandet av program som skrivits specifikt för standarden. Det kan inte uteslutas att Microsoft i framtiden väljer att inte längre stödja, underhålla eller utveckla denna standard eller inkluderar funktionalitet i sin standard motsvarande den funktionalitet som EPIServer tillhandahåller genom sina produkter. Det kan vidare visa sig att .NET-standardens innehåller buggar eller andra fel, vilka gör att EPIServers produkter inte längre fungerar som avsett eller att efterfrågan på plattformar baserade på .NET-standardens minskar. Om något av det ovanstående inträffade skulle det kunna medföra en negativ inverkan på EPIServers verksamhet, finansiella ställning och resultat.

#### Beroende av affärskritiska system

EPIServers affärsverksamhet i allmänhet och dess webbhostingverksamhet i synnerhet är i stor utsträckning beroende av att dator- och kommunikationssystem fungerar effektivt och utan störningar. Ett avbrott eller fel i nuvarande system, eller i ett system som EPIServer kan komma att utveckla i framtiden, skulle kunna försämra EPIServers förmåga att bedriva den löpande verksamheten. Dessutom kan EPIServers dator- och kommunikationssystem utsättas för skador och avbrott från en mängd källor, bland annat datavirusattacker. Trots att försiktighetsåtgärder vidtagits av EPIServer, kan olagliga åtgärder från tredje part, naturkatastrofer eller andra oförutsedda händelser leda till att information hos EPI-Server, eller hos tredje part som underhåller EPIServers servrar och databaser, förstörs eller förloras. Varje sådant avbrott, skada eller störning kan medföra en negativ inverkan på EPIServers verksamhet, finansiella ställning och resultat.

## LEGALA RISKER

### Försäkring

EPIServers koncerngemensamma försäkringsskydd omfattar bland annat egendoms-, avbrotts- och ansvarsförsäkring samt VD- och styrelseansvarsförsäkring. EPIServer bedömer att bolagets försäkringsskydd är tillräckligt utifrån rådande förhållanden. EPIServer kan emellertid inte lämna några garantier för att förluster inte uppstår eller krav inte framställs som går utöver vad som täcks av nuvarande försäkringsskydd. Det kan inte garanteras att EPIServer i framtiden kommer att kunna upprätthålla försäkringsskyddet på godtagbara villkor eller upprätthålla det över huvud taget, eller att framtida krav inte kommer att överstiga eller falla utanför respektive koncernbolags försäkringsskydd. Sådana kostnader som faller utanför försäkringsskyddet skulle kunna medföra en negativ inverkan på EPIServers verksamhet, finansiella ställning och resultat.

### Immateriella rättigheter

Huvuddelen av EPIServers teknik är egenutvecklad och skyddas genom en kombination av avtal, upphovsrätt och lagstiftning till skydd för företagshemligheter. EPIServer har även ett antal registrerade varumärken och domännamn. Trots EPIServers strävan att skydda sina immateriella rättigheter kan dessa skydd visa sig vara icke gångbara, otillräckliga eller utan värde. Att försvara bolagets rättigheter kan dessutom bli kostsamt.

Vidare har samarbetspartners från tid till annan tillgång till delar av den källkod EPIServer tagit fram. Sådant tillgång till källkoden kan öka sannolikheten för otillbörligt nyttjande eller andra missbruk av immateriella rättigheter.

EPIServer använder sig av flera öppna programkoder i sina system. Användningen av öppna programkoder ökar risken för skadeståndskrav avseende intrång i tredje mans immateriella rättigheter eller tvång att erbjuda en tredje part programvaran där öppna programkoder används, i sin helhet utan ersättning, i enlighet med licensvillkoren för öppna programkoder.

Det kan inte uteslutas att detta skulle kunna medföra en negativ inverkan på EPIServers verksamhet, finansiella ställning och resultat.

### Tredje mans programvara

EPIServers produkter består till viss del av programvara utvecklad av tredje man. Om relationerna till dessa parter försämras eller om avtalen sägs upp kan bolaget tvingas ingå nya licensavtal eller begränsa produkt- och tjänsteutbudet. Därutöver kan vissa produkter och processer behöva omarbetas. Det kan inte uteslutas att detta skulle kunna medföra en negativ inverkan på EPIServers verksamhet, finansiella ställning och resultat.

### Intrång i tredje mans immateriella rättigheter

Det finns ingen garanti för att EPIServer, nu eller i framtiden, inte skulle göra intrång i tredje mans immateriella rättigheter. EPIServer kan därmed dras in i tvister och krävas på skadestånd. Tredje man kan stämma EPIServer för intrång i immateriella rättigheter

eller inleda rättsförfarande för att ogiltigförklara EPIServers immateriella rättigheter. Om EPIServer befins skyldigt till intrång kan EPIServer tvingas skaffa licensavtal, betala skadestånd och/eller begränsa produkt- och tjänsteutbudet. Därutöver kan vissa produkter eller processer behöva omarbetas för att undvika fortsatt intrång. Vidare kan intrång i EPIServers rättigheter inträffa, vilket kan försämra EPIServers konkurrensförmåga och inverka negativt på EPIServers verksamhet.

Påståenden om intrång går inte att förutsäga. Eventuella rättsprocesser angående intrång i tredje mans immateriella rättigheter är alltid kostsamma och det finns inte några garantier för att EPIServer skulle vinna dylika processer.

Det kan inte uteslutas att detta skulle kunna medföra en negativ inverkan på EPIServers verksamhet, finansiella ställning och resultat.

### Skatt

EPIServer bedriver sin verksamhet genom bolag i ett antal länder. EPIServer söker i varje situation att följa gällande skattelagar, skatteavtal och bestämmelser i de berörda länderna samt berörda skattemyndigheters krav. Det kan dock inte generellt uteslutas att EPIServers tolkning och tillämpning av tillämpliga skattelagar, skatteavtal och bestämmelser, berörda skattemyndigheters tolkningar av dessa regler eller administrativ praxis inte är korrekt eller att sådana regler, myndighetstolkningar eller sådan administrativ praxis ändras, eventuellt med retroaktiv verkan. Genom beslut från berörda myndigheter kan EPIServers skattesituation förändras, vilket kan medföra en negativ inverkan på EPIServers verksamhet, finansiella ställning och resultat.

### Lagar och förordningar

EPIServers verksamhet bedrivs på ett stort antal geografiska marknader vilket leder till att koncernen exponeras mot en mängd olika lagar, förordningar, regler, överenskommelser och riktlinjer, som bland annat reglerar marknadsföring, konkurrensrätt och immateriella rättigheter. När det gäller konkurrensrättsliga lagar och förordningar bör noteras att EPIServers ställning på vissa marknader kan innebära en risk för att bolaget anses dominerande på sådan marknad, vilket kan medföra begränsningar för EPIServer att agera fritt på berörd marknad samt möjligheten att växa genom förvärv. Det kan inte uteslutas att detta skulle kunna medföra en negativ inverkan på EPIServers verksamhet, finansiella ställning och resultat.

## FINANSIELLA RISKER

### Framtida finansiering

Bolagets finansiering täcker för närvarande de behov som finns för den löpande verksamheten. Det kan dock inte uteslutas att bolaget i framtiden kommer att behöva erhålla ytterligare finansiering. Det är i dagsläget svårt att bedöma förutsättningarna för en eventuell framtida kapitalanskaffning och det kan därför inte garanteras att kapital kan anskaffas när behov uppstår och till villkor som är godtagbara för bolaget och dess ägare. Vidare skulle

en uppblående finanskris kunna leda till ogynnsamma kapital- och kreditmarknadsvillkor på sikt vilket kan påverka bolagets kapitalanskaffning på ett negativt sätt. Detta skulle kunna ha en negativ inverkan på EPiServers verksamhet, finansiella ställning och resultat.

#### Valutarisk

Valutarisk avser riskerna för att valutakursförändringar påverkar koncernens resultaträkning, balansräkning och/eller kassaflöden. EPiServer är exponerat för valutarisk genom att koncernredovisningen och redovisningen i koncernens svenska bolag sker i SEK medan en del av intäkterna och kostnaderna erhålls respektive betalas i andra valutor. Valutafluktuationer kan medföra en negativ påverkan på EPiServers verksamhet, finansiella ställning och resultat.

#### Kreditrisk

Bolaget fakturerar vanligtvis sina samarbetspartners och kunder med betalningsvillkor som vanligen är 20 till 30 dagar. Bolaget är härigenom exponerat mot kreditrisk. För det fall bolagets samarbetspartners och kunder inte kan betala sina fakturor i tid, eller överhuvudtaget, riskerar bolaget att drabbas av kreditförluster. Det kan inte garanteras att kreditförlusterna inte kommer att öka framgent, vilket skulle kunna få en negativ inverkan på EPiServers verksamhet, finansiella ställning och resultat.

### RISKER FÖRENADE MED ERBJUDANDET

#### Handel i EPiServer-aktien

EPiServer har ansökt om notering av aktierna på NASDAQ OMX Stockholm. Det har inte tidigare förekommit någon allmän handel i bolagets aktier. Det är inte möjligt att förutse i vilken utsträckning investerarnas intresse för bolaget kommer att leda till en aktiv handel i bolagets aktier och hur likvid denna handel blir. Om en aktiv och likvid handel inte utvecklas kan det innebära svårigheter för aktieägarna att sälja sina aktier.

Marknadskursen på bolagets aktier kan komma att avvika avsevärt från noteringskursen, bland annat på grund av allmänna marknadsfluktuationer, de faktorer som beskrivs i detta samt andra avsnitt i detta prospekt eller andra omständigheter. Marknadspriset på bolagets aktier kan falla till följd av att aktier avyttras i marknaden i osedvanligt stor utsträckning efter Erbjudandet, eller till följd av förväntningar om att sådana avyttringar kommer att ske. Sådana avyttringar kan även göra det svårt för bolaget att i framtiden anskaffa kapital genom emission av aktier eller andra värdepapper vid de tidpunkter och till de priser som bolaget anser vara lämpliga.

Under en begränsad period i samband med Erbjudandet kan SEB Enskilda komma att genomföra transaktioner på NASDAQ OMX Stockholm som stabiliserar aktiens marknadpris eller håller detta pris på en nivå som avviker från vad som annars skulle gälla på marknaden. Se vidare "Legala frågor och kompletterande information – stabilisering".

Vissa större aktieägare och anställda har åtagit sig att inte sälja sina aktier förrän tidigast under en viss period efter första handelsdagen på NASDAQ OMX Stockholm. Därefter kan deras aktier komma att bjudas ut till försäljning, vilket kan påverka marknadspriset på aktien. Se vidare "Legala frågor och kompletterande information – Avtal om placering av aktier".

#### Villkor för Erbjudandets fullföljande och placeringsavtal

Erbjudandet är villkorat dels av att efterfrågan i Erbjudandet är sådan att EPiServer efter genomfört Erbjudande uppfyller spridningskraven från NASDAQ OMX Stockholm, dels av att EPiServer, SEB Enskilda och vissa befintliga aktieägare träffar avtal om placering av aktier omkring den 29 juni 2010, att vissa villkor i detta avtal uppfylls samt att avtalet inte sägs upp. Det kan således inte garanteras att Erbjudandet kommer att fullföljas på det sätt som beskrivs i detta prospekt. Se vidare "Legala frågor och kompletterande information – Avtal om placering av aktier".

#### Nya aktieägare

Efter börsintroduktionen förutsatt full anslutning till Erbjudandet och att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo kommer cirka 51,9 procent av det totala antalet aktier och röster att kontrolleras av de 10 största ägarna, cirka 2,4 procent av övriga befintliga aktieägare och resterande 45,7 procent av nya aktieägare. Nya aktieägare kan ha en annan uppfattning om bolaget och dess verksamhet än nuvarande ägare och deras inflytande över bolaget kan således i förlängningen leda till att bolaget antar en annan strategi än den som presenteras i detta prospekt.

#### Framtida utdelning

De aktier som förvärvas i samband med börsnoteringen berättigar till utdelning från och med för räkenskapsåret 2010. Det skall dock framhållas att framtida utdelning till aktieägarna bland annat är beroende av utvecklingen av bolagets verksamhet, finansiella ställning, kassaflöden, rörelsekapitalbehov och andra faktorer, varför det ej går att med säkerhet förutsäga omfattningen av framtida utdelningar. För information rörande bolagets utdelningspolicy, se vidare "Aktiekapital och ägarförhållanden – Utdelningspolicy".

# Inbjudan till förvärv av aktier i EPiServer

I syfte att skapa goda förutsättningar för EPiServers fortsatta utveckling och expansion har styrelsen för EPiServer och dess aktieägare<sup>1</sup> beslutat att genomföra en ägarspridning av aktierna i bolaget genom en kombinerad nyemission och försäljning av befintliga aktier. Vidare har styrelsen för EPiServer ansökt om notering av bolagets aktier på NASDAQ OMX Stockholm.

Priset per aktie bestäms genom en form av anbudsförfarande och förväntas komma att fastställas inom intervallet 52–60 SEK. Försäljningspriset i Erbjudandet till allmänheten kommer inte att överstiga 60 SEK per aktie. Det slutligen fastställda försäljningspriset kommer att offentliggöras omkring den 30 juni 2010.

Styrelsen för EPiServer avser att, med stöd av vid årsstämman i EPiServer den 24 maj 2010 lämnat bemyndigande, besluta att öka aktiekapitalet med högst 480 000 SEK från 3 154 534,50 SEK till högst 3 634 534,50 SEK genom nyemission av högst 1 600 000 aktier. Det totala nyemissionsbeloppet kommer att uppgå till lägst 83,2 MSEK och högst 96,0 MSEK före emissionskostnader<sup>2</sup>. Rätt att teckna de nyemitterade aktierna skall, med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, tillkomma allmänheten i Sverige samt institutionella investerare i Sverige och i utlandet.

Vissa aktieägare ("Säljande aktieägare"<sup>3</sup>) har beslutat att erbjuda allmänheten i Sverige och institutionella investerare 3 438 025 befintliga aktier, vilket motsvarar 28,4 procent av aktierna och rösterna i bolaget, räknat efter full anslutning till Erbjudandet.

Utöver detta har större aktieägare<sup>4</sup> i EPiServer förbundit sig att på begäran av SEB Enskilda sälja ytterligare högst 503 803 aktier för att täcka eventuell övertilldelning i samband med Erbjudandet ("Övertilldelningsoptionen").

Härmed inbjuds till förvärv av 5 038 025 aktier i EPiServer i enlighet med villkoren i detta prospekt ("Erbjudandet"), motsvarande 41,6 procent av aktierna och rösterna i bolaget räknat efter full anslutning till Erbjudandet. Utnyttjas Övertilldelningsoptionen till fullo omfattar Erbjudandet 5 541 828 aktier, motsvarande 45,7 procent av aktierna och rösterna i EPiServer.

Förutsatt full anslutning till Erbjudandet och att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo uppgår värdet av Erbjudandet till mellan 288 MSEK och 333 MSEK.

Stockholm den 11 juni 2010

**Säljande aktieägare**

Stockholm den 11 juni 2010

**EPiServer Group AB (publ)**

Styrelsen

<sup>1</sup> Se avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden – Ägarstruktur".

<sup>2</sup> Kostnader avseende ersättning till emissionsinstitutet och uppskattade övriga transaktionskostnader föranledda av Erbjudandet ("emissionskostnader"), vilka belastar bolaget, beräknas uppgå till cirka 10 MSEK.

<sup>3</sup> Elbiefeld Investments Limited, Amadeus III LP och Amadeus III Affiliates Fund LP, Northzone Ventures V K/S, Monterro Holdings Ltd, Martin Bjäringer, Cochlear Holdings Limited, Gustav Lagercrantz och Daniel Maurer.

<sup>4</sup> Se vidare "Legala frågor och kompletterande information – Avtal om placering av aktier".

# Bakgrund och motiv

EPIServer utvecklar och säljer en mjukvaruplattform för webbpublicering och har sedan starten 1994 stadigt expanderat med god lönsamhet. Under senare år har företaget utökat sina produkter och tjänster för att tillgodose behoven hos EPIServers slutkunder att engagera och interagera med sina kunder online. Marknaden för EPIServers produkter och tjänster expanderar kraftigt i takt med att användandet av internet växer och dessutom blir mer avancerat, vilket medför att kraven på företagens online-närvaro ökar. Detta skapar spännande tillväxtpotentialer för EPIServer även i framtiden.

EPIServers styrelse bedömer att bolaget nått en sådan mognad i sin utveckling vad avser intern organisation och struktur samt en sådan marknadsposition att bolaget nu är redo för en börsnotering. Det är styrelsens uppfattning att bolaget gynnas av en notering genom att det förstärker bolagets profil mot nuvarande och framtida medarbetare och kunder. Dessutom möjliggör en notering en ökad finansiell flexibilitet samt lägger grunden för ett brett och långsiktigt ägande. I samband med noteringen kommer en kapitalanskaffning om 83–96 MSEK före emissionskostnader<sup>1</sup> att genomföras som en del av Erbjudandet. Det är styrelsens bedömning att en starkare kapitalbas stärker EPIServers position som en långsiktig och attraktiv affärspartner gentemot EPIServers partners och slutkunder. En starkare finansiell ställning ökar också möjligheterna att genomföra mindre förvärv för att komplettera den befintliga produktportföljen.

De säljande aktieägarna utgörs huvudsakligen av riskkapitalinvestorerna Amadeus Capital, Monterro och Northzone Ventures, samt grundaren Mikael Runhem med familj. De förstnämnda har som del av sina respektive verksamhetsbeskrivningar att investera i bolag som befinner sig i ett tidigt skede av sin utveckling. En avyttring av hela eller delar av innehavet när ett bolag såsom EPIServer nått en större mognadsgrad är i linje med deras respektive strategi. Därtill har Mikael Runhem, som sedan ett år tillbaka inte längre är aktiv i bolaget, valt att erbjuda en del av sina och sin familjs aktier till försäljning.

Stockholm den 11 juni 2010

**Säljande aktieägare**

Stockholm den 11 juni 2010

**EPIServer Group AB (publ)**

Styrelsen

*I övrigt hänvisas till redogörelsen i föreliggande prospekt, vilket har upprättats av styrelsen för EPIServer med anledning av förestående ägarspridning samt ansökan om notering av bolagets aktier på NASDAQ OMX Stockholm. Styrelsen för EPIServer är ansvarig för innehållet i detta prospekt.*

*Härmed försäkras att alla rimliga försiktighetsåtgärder har vidtagits för att säkerställa att uppgifterna i prospektet, såvitt styrelsen vet, överensstämmer med de faktiska förhållandena och att ingenting är utelämnat som skulle kunna påverka dess innebörd.*

Stockholm den 11 juni 2010

**EPIServer Group AB (publ)**

Styrelsen

<sup>1</sup> Kostnader avseende ersättning till emissionsinstitutet och uppskattade övriga transaktionskostnader föranledda av Erbjudandet, vilka belastar bolaget, beräknas uppgå till cirka 10 MSEK.

# Villkor och anvisningar

I syfte att underlätta beskrivningen av Erbjudandet görs i detta avsnitt ingen åtskillnad mellan de nyemitterade aktierna och de aktier som erbjuds till försäljning av Säljande aktieägare.

## ERBJUDANDET

Erbjudandet omfattar totalt 5 038 025 aktier och är uppdelat i två delar: erbjudandet till allmänheten<sup>1</sup> samt det institutionella erbjudandet<sup>2</sup>. Erbjudandet kan komma att omfatta upp till ytterligare 503 803 aktier om den övertilldelningsoption som beskrivs under avsnittet "Legala frågor och kompletterande information – Avtal om placering av aktier" utnyttjas.

Utfallet av Erbjudandet kommer att offentliggöras genom pressmeddelande omkring den 30 juni 2010.

## FÖRDELNING AV AKTIER

Fördelning av aktier till respektive del av Erbjudandet kommer att ske på basis av efterfrågan. Fördelningen kommer att beslutas av styrelsen för EPIServer i samråd med SEB Enskilda.

## ANBUDEFÖRFARANDE

För att uppnå en marknadsmässig prissättning på de aktier som utbjuds för förvärv kommer institutionella investerare ges möjlighet att delta i en form av anbudsförfarande genom att lämna intresseanmälningar. Anbudsförfarandet pågår till och med den 29 juni 2010. Genom detta förfarande fastställs försäljningspriset. Anbudsförfarandet för institutionella investerare kan komma att avbrytas tidigare. Meddelande om sådant eventuellt avbrytande lämnas via en eller flera internationella nyhetsbyråer.

## FÖRSÄLJNINGSPRIS

Försäljningspriset i Erbjudandet förväntas komma att fastställas inom intervallet 52–60 SEK per aktie. Prisintervallet har fastställts av Säljande aktieägare och styrelsen för EPIServer i samråd med SEB Enskilda baserat på ett bedömt investeringsintresse från institutionella investerare. Försäljningspriset i erbjudandet till allmänheten kommer inte att överstiga 60 SEK per aktie. Courtaget utgår ej. Det slutligen fastställda försäljningspriset per aktie avses offentliggöras genom pressmeddelande omkring den 30 juni 2010.

## ANMÄLAN

### Erbjudandet till allmänheten

Anmälan om förvärv av aktier inom ramen för erbjudandet till allmänheten skall avse lägst 200 aktier och högst 60 000 aktier<sup>3</sup>, i jämna poster om 100 aktier. Anmälan skall göras på särskild anmälningssedel som kan erhållas från Skandinaviska Enskilda Bankens ("SEB") kontor samt beställas från EPIServer. Anmälningssedeln finns även tillgänglig på EPIServer hemsida (www.episerver.se) och SEB:s hemsida (www.seb.se/prospekt). Anmälan skall lämnas till något av SEB:s kontor i Sverige. Anmälningssedlar enligt ovan kan även skickas till:

SEB  
Emissioner R B6  
106 40 STOCKHOLM

Den som anmäler sig för förvärv av aktier måste antingen ha ett bankkonto i SEB samt ett VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepå hos valfritt värdepappersinstitut eller ha en värdepappersdepå hos SEB. För personer som saknar VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepå måste VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepå öppnas innan anmälningssedeln inlämnas. Observera att öppnandet av VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepå kan ta viss tid. Observera vidare att uppgift om bankkonto hos SEB är obligatorisk i det fall värdepappersdepå hos SEB ej anges. Kontot i SEB måste vara privatkonto, enkla sparkontot, företagskonto eller enkla sparkontot företag. Endast ett konto eller en värdepappersdepå hos SEB kan uppges för betalning, varvid innehavaren måste vara samma person som anmäler sig för förvärv av aktier.

Anmälan måste ha inkommit till SEB senast den 28 juni 2010 klockan 17.00. Observera att vissa bankkontor stänger före klockan 17.00. Endast en (1) anmälan per person får göras. I de fall fler än en anmälningssedel insänds kommer enbart den först erhållna att beaktas. Inga ändringar eller tillägg får göras i förtryckt text. Endast en (1) korrekt ifylld anmälningssedel kommer att beaktas. Observera att anmälan är bindande. Kunder i SEB:s internetbank med Digipass har även möjlighet att anmäla sig via SEB:s internetbank. Anvisningar om deltagande i Erbjudandet via SEB:s internetbank kan erhållas på [www.seb.se](http://www.seb.se).

Saldot på det konto eller den värdepappersdepå som angivits på anmälningssedeln, måste under perioden från och med den 29 juni 2010 klockan 00.00 till och med den 2 juli 2010 klockan 24.00, motsvara lägst det belopp som anmälan avser baserat på det högsta priset i prisintervallet. Därför måste pengar finnas eller sättas in på angivet konto eller värdepappersdepå senast den 28 juni 2010 för att säkerställa att erforderligt belopp finns på angivet konto eller värdepappersdepå från och med den 29 juni 2010. Detta innebär att kontoinnehavaren förbinder sig att hålla beloppet tillgängligt på angivet konto eller värdepappersdepå under nämnda period och att innehavaren är medveten om att ingen tilldelning av aktier sker om beloppet ej är tillgängligt på kontot under den angivna tidsperioden. Observera att beloppet ej kommer

<sup>1</sup> Till allmänheten räknas privatpersoner och juridiska personer som anmäler sig för förvärv av högst 60 000 aktier.

<sup>2</sup> Till institutionella investerare räknas privatpersoner och juridiska personer som anmäler sig för förvärv av fler än 60 000 aktier.

<sup>3</sup> Den som önskar förvärva fler än 60 000 aktier skall kontakta SEB Enskilda i enlighet med vad som anges nedan i avsnittet "Anmälan – Det institutionella erbjudandet".



att kunna disponeras under den angivna tidsperioden. Snarast efter det att tilldelning skett kommer medlen att vara fritt tillgängliga för dem som inte erhåller tilldelning. Medel som ej är tillgängliga kommer även under den angivna perioden att berättiga till ränta i enlighet med villkoren för det konto eller den värdepappersdepå som angivits i anmälan.

Den som är depå- eller internetkund hos Avanza kan även anmäla sig via Avanzas internetjänst. Anvisningar om detta kan erhållas på [www.avanza.se](http://www.avanza.se). Anmälan via Avanzas internetjänst kan göras från och med den 15 juni 2010 till och med den 28 juni 2010 klockan 17:00.

#### **Det institutionella erbjudandet**

Intresseanmälningar från institutionella investerare i Sverige och i utlandet skall lämnas till SEB Enskilda, Kungsträdgårdsgatan 8, 106 40 Stockholm senast den 29 juni 2010.

#### **TILLDELNING**

Beslut om tilldelning av aktier fattas av styrelsen för EPIServer efter samråd med SEB Enskilda, varvid målet kommer att vara att uppnå en god institutionell ägarbas och en bred spridning av aktierna bland allmänheten för att möjliggöra en regelbunden och likvid handel med EPIServers aktier på NASDAQ OMX Stockholm.

#### **Erbjudandet till allmänheten**

Vid överteckning kan tilldelning komma att utebli eller ske med ett lägre antal aktier än anmälan avser, varvid tilldelning helt eller delvis kan komma att ske genom slumpmässigt urval. Tilldelning till dem som erhåller aktier kommer i första hand ske så att ett visst antal aktier tilldelas per anmälan. Tilldelning härutöver sker med viss, för alla lika, procentuell andel av det överskjutande antal aktier som anmälan avser. Härutöver kan vissa kunder i SEB komma att särskilt beaktas vid tilldelning. Tilldelning kommer endast att ske i jämnt 100-tal aktier. Tilldelningen är inte beroende av när under anmälningssperioden anmälan inges. Tilldelning kan ske till anställd i SEB, dock utan att dessa prioriteras. Tilldelning sker i sådant fall i enlighet med Svenska Fondhandlareföreningens regler och Finansinspektionens föreskrifter.

#### **Det institutionella erbjudandet**

Vid beslut om tilldelning av aktier inom ramen för erbjudandet till institutionella investerare i Sverige och i utlandet kommer som ovan nämnts att eftersträvas att EPIServer får en god institutionell ägarbas. Fördelning bland de institutioner som lämnat intresseanmälan sker helt diskretionärt.

#### **LIKVID OCH BESKED OM TILLDELNING**

##### **Erbjudandet till allmänheten**

Tilldelning beräknas komma att ske omkring den 29 juni 2010. Snarast därefter kommer avräkningsnota att sändas ut till dem som erhållit tilldelning i Erbjudandet. De som inte tilldelats aktier erhåller inget meddelande.

Besked om tilldelning beräknas även kunna lämnas från och med kl 09:00 den 30 juni 2010 på telefonnummer 08-639 27 50. För att få besked om tilldelning måste följande anges: namn, personnummer / organisationsnummer samt VP-konto, servicekonto eller depånummer hos bank eller annat värdepappersinstitut. Förvärvare kan på begäran även erhålla en kopia på avräkningsnotan till av förvärvaren anvisad e-postadress eller telefax. Sådan begäran kan inte lämnas på anmälningssedel utan måste ges via telefon till SEB i samband med att besked om tilldelning lämnas. Observera att e-post är ett osäkert kommunikationsmedium. Erhållande av kopia på avräkningsnota via e-post sker därför på egen risk. Information kommer inte att skickas till dem som inte tilldelats aktier.

Likvid beräknas komma att dras från angivet bankkonto eller värdepappersdepå omkring den 2 juli 2010.

##### **Betalning för aktier som tilldelats genom Avanza**

Depåkunder hos Avanza beräknas ha sina tilldelade och betalda aktier synliga på depån den 30 juni 2010.

Likvida medel för betalning av tilldelade aktier skall finnas disponibelt på depån den 30 juni 2010. Om tillräckliga medel ej finns på depån den 30 juni kan tilldelade aktier komma att tilldelas och säljas till någon annan. Skulle försäljningspriset vid sådan överlåtelse komma att understiga försäljningspriset enligt Erbjudandet, kan den som först erhöll tilldelning av dessa aktier få svara för mellanskillnaden

##### **Det institutionella erbjudandet**

Institutionella investerare beräknas omkring den 30 juni 2010 i särskild ordning erhålla besked om tilldelning, varefter avräkningsnota utsänds. Full betalning för tilldelade aktier skall erläggas kontant senast den 5 juli 2010. Observera att om full betalning inte erläggs i rätt tid, kan tilldelade aktier komma att överlätas till annan. Skulle försäljningspriset vid sådan överlåtelse komma att understiga priset enligt Erbjudandet, kan den som erhöll tilldelning av dessa aktier kommat att få svara för mellanskillnaden.

### REGISTRERING OCH REDOVISNING AV TILLDELADE AKTIER

Registrering hos Euroclear Sweden AB ("Euroclear Sweden") av tilldelade och betalda aktier beräknas för såväl institutionella investerare som för allmänheten ske omkring den 5 juli 2010, varefter Euroclear Sweden sänder ut en VP-avi som utvisar det antal aktier i EPIserver som har registrerats på mottagarens VP-konto. Avisering till aktieägare vars innehav är förvaltarregistrerat sker i enlighet med respektive förvaltares rutiner.

### RÄTT TILL UTDELNING

Aktierna medför rätt till andel i EPIservers vinst från och med för räkenskapsåret 2010. Utdelning betalas ut efter beslut av bolagsstämman, första gången under 2011. Se vidare "Affärsidé, mål, utdelningspolicy och strategier – Utdelningspolicy".

Utbetalning av utdelning på Euroclear Sweden-registrerade EPI-serveraktier administreras av Euroclear Sweden. Rätt till utdelning tillfaller den som vid av bolagsstämman fastställd avstämningsdag var registrerad som ägare i den av Euroclear Sweden förda aktieboken. Om aktieägaren inte kan nås genom Euroclear Sweden kvarstår aktieägarens fordran på bolaget avseende utdelningsbelopp och begränsas endast genom regler om preskription. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet bolaget. Det föreligger enligt svenska regler inte några restriktioner för utdelning eller särskilda förfaranden för aktieägare bosatta utanför Sverige. Aktieägare har rätt till andel av överskott vid en eventuell likvidation i förhållande till det antal aktier som innehavaren äger.

### VILLKOR FÖR ERBJUDANDETS FULLFÖLJANDE

Erbjudandet är villkorat dels av att efterfrågan i Erbjudandet är sådan att EPIserver efter genomfört Erbjudande uppfyller spridningskraven från NASDAQ OMX Stockholm, dels av att EPIserver, vissa Säljande aktieägare samt SEB Enskilda träffar avtal om placering av aktier i EPIserver omkring den 29 juni 2010, vissa villkor i avtalet uppfylls och avtalet inte sägs upp. Se även avsnittet "Legala frågor och kompletterande information – Avtal om placering av aktier".

### BÖRSNOTERING

Styrelsen för EPIserver har ansökt om notering av EPIserver-aktien på NASDAQ OMX Stockholm. NASDAQ OMX Stockholms bolagskommitté har den 2 juni 2010 beslutat att uppta EPIserver till notering på NASDAQ OMX Stockholm under förutsättning att spridningskravet för bolagets aktier uppfylls. Handeln beräknas påbörjas omkring den 30 juni 2010. Detta innebär att handel kommer att påbörjas innan aktier överförs till förvärvarens VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepå och i vissa fall avräkningsnota erhållits – se "Viktig information rörande möjligheten att sälja tilldelade aktier". Det innebär vidare att handel kommer att påbörjas innan villkoren för Erbjudandets fullföljande uppfyllts. Handeln kommer att vara villkorad härav och om Erbjudandet inte fullföljs, skall eventuella levererade aktier återlämnas och eventuella betalningar återgå. Handel som äger rum den 30 juni 2010 beräknas ske med leverans och likvid den 5 juli 2010.

I samband med Erbjudandet kan SEB Enskilda komma att genomföra transaktioner på NASDAQ OMX Stockholm som stabiliserar aktiens marknadspris eller håller detta pris på en nivå som avviker från vad som annars skulle gälla på marknaden. Se vidare "Legala frågor och kompletterande information – Avtal om placering av aktier".

### ÖVRIGT

SEB bistår EPIserver med vissa administrativa tjänster kring Erbjudandet.

Att SEB är emissionsinstitut innebär inte i sig att banken betraktar den som anmält sig i Erbjudandet ("förvärvaren av aktier") som kund hos banken för placeringen. Förvärvaren av aktier betraktas för placeringen som kund hos banken endast om SEB har lämnat råd till förvärvaren av aktier om placeringen eller annars har kontaktat förvärvaren individuellt angående placeringen eller om förvärvaren av aktier har anmält sig via bankens kontor eller internetbanken. Följden av att SEB inte betraktar förvärvaren av aktier som kund för placeringen är att reglerna om skydd för investerare i lagen 2007:528 om värdepappersmarknaden inte kommer att tillämpas på placeringen. Detta innebär bland annat att varken så kallad kundkategorisering eller så kallad passandebedömning kommer att ske beträffande placeringen. Förvärvaren av aktier ansvarar därmed själv för att denne har tillräckliga erfarenheter och kunskaper för att förstå de risker som är förenade med placeringen.

VD HAR ORDET



# VD har ordet

Det är med stor tillfredsställelse som jag tillsammans med mina medarbetare och ägare tar EPIServer till börsen och därigenom breddar bolagets perspektiv ännu en gång. Under åren mellan EPIServers grundande 1994 och de nuvarande huvudägarnas inträde 2007 var fokus primärt nordiskt och inriktat på att utveckla den bästa webbpubliceringsplattformen. Efter Amadeus Capital, Monterro och Northzone Ventures inträde i bolaget 2007 breddades inriktningen under ledning av Peter Larsson till att inbegripa intensifiering av utvecklandet av EPIServers indirekta försäljningsmodell, internationalisering inklusive etablering i nya geografier, och inte minst breddande av EPIServers produkt- och tjänsteutbud. Allt mot bakgrund av visionen att EPIServer skulle bli förstahandsvalet för skapandet av världens ledande och mest innovativa webbplatser.

## VAD ÄR EPISERVER?

EPIServer agerar på en marknad för produkter och tjänster som möjliggör för företag och organisationer att engagera sina kunder respektive målgrupper i en dialog online. EPIServer utvecklar plattformar, produkter och tjänster som skapar en engagerande online-närvaro och därigenom driver våra slutkunders affärsresultat. Bolagets kärnkompetens utgörs av ett brett kunnande inom teknik och internet som omvandlats i en basprodukt i form av en webbpubliceringsplattform som sedermera kompletterats av produkter såsom digitala mötesplatser, så kallade communities, samt e-handel. I tillägg erbjuder EPIServer ett stort antal produkter och tjänster som är utvecklade eller erbjuds via teknikpartners. Exempel på detta är produkter som möjliggör för våra slutkunder att marknadsföra sig effektivare genom att exempelvis försäkra sig om högre placeringar i sökningar via sökmotorer, mäta aktivitetsnivån på webbplatsen och på så vis styra pågående online-kampanjer eller att kunna anpassa budskap till en identifierad webbplatsbesökare. Plattformarna och produkterna marknadsförs via EPIServers försäljningspartners. Därtill har EPIServer utvecklat ett antal tjänster för drift av webbplatser för att understödja slutkundernas strävan att uppnå en engagerande online-närvaro. Dessa tjänster marknadsförs direkt av EPIServer till våra slutkunder.

## VARFÖR EPISERVER?

För våra cirka 450 partners är vi en leverantör av skalbara plattformar och produkter som är enkla att använda såväl för våra partners som för slutkundens användare. Våra partners har tillgång till produkter som är enkla att kundanpassa och implementera och som ger ett tydligt mervärde vilket i sin tur skapar lojalitet hos deras slutkunder och i slutändan merförsäljning för våra partners. Baserat på EPIServers tekniska kunnande och internetexpertis utgör EPIServer en garant för att våra partners kan fortsätta att erbjuda lösningar som ligger i framkant av marknads-

utvecklingen vilket i sin tur förbättrar deras affärsmöjligheter.

För våra cirka 3 000 slutkunder representerar vi underliggande tekniska lösningar och tjänster för en kritisk affärskanal. På vår hemmamarknad Sverige känner vi starkt att vi upplevs som en garant för en engagerande online-närvaro – ett signum som vi har som målsättning att sprida bland slutkunder världen över.

För våra framtida aktieägare hoppas vi kunna utgöra en attraktiv investering i ett tillväxtbolag med bevisad lönsamhet, pådrivet av en den pågående strukturella förändring där företag och organisationers online-närvaro blir en alltmer kritisk affärskanal för dialogen med konsumenten och användaren.

## VARFÖR BÖRSNOTERING?

Av erfarenhet vet jag att kapitalmarknadsperspektivet är betydelsefullt för ett bolag som befinner sig i EPIServers utvecklingsfas. EPIServers nuvarande ägare har alla bidragit till att bolaget uppnått den stabilitet som krävs för ett publikt bolag utan att för den skull göra avkall på den lönsamma försäljningstillväxt som EPIServer uppvisat under många år. En börsnotering möjliggör breddandet av ägarkretsen till såväl institutionella som privata ägare som vill vara med och bidra till EPIServers fortsatta utveckling. Börsnoteringen bidrar även till en ökad kännedom samtidigt som den representerar en kvalitetsstämpel vilket är betydelsefullt för EPIServer i våra diskussioner med partners och slutkunder på såväl existerande som nya marknader. Därutöver ger börsnoteringen en synlighet som gör att det är lättare att rekrytera och motivera nuvarande och framtida anställda, en förutsättning för att EPIServer skall fortsätta vara framgångsrikt.

*Välkommen som framtida aktieägare i EPIServer!*

Martin Henricson  
VD



## MARKNADSBESKRIVNING



# Marknadsbeskrivning

## INLEDNING

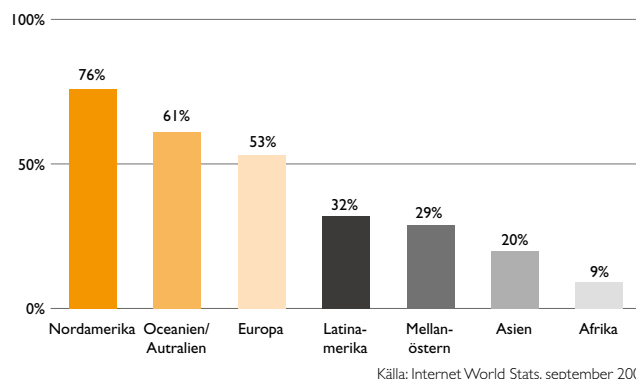
Det senaste decenniet har internet utvecklats till att vara en naturlig och viktig del av människors vardag för att hitta information, kommunicera och bedriva handel. Trafikvolymen och antalet webbplatser har ökat dramatiskt under den här perioden, samtidigt som teknik och bandbredd har förbättrats kontinuerligt. Webbplatsen är för många företag och organisationer den viktigaste kontaktytan med kunder och affärspartners. Företagen har uppmärksammat webbens ökande betydelse, inte bara för marknadsföring av verksamheten utan även som en möjlighet att interagera med kunder och för handel. Därför allokteras en allt större andel av försäljnings- och marknadsföringsbudgeten till att stödja ett företags närvaro på webben, i syfte att informera om marknaden och omvandla inkommande trafik till intäkter, ökad effektivitet och förbättrade kund- och affärsrelationer.

### Ökad tillgång till internet

Det finns flera underliggande drivkrafter bakom utvecklingen och den ökande användningen av internet, men effekten är densamma; allt fler människor tillbringar mer tid online. Enligt Forrester Research spenderar en människa i genomsnitt 34 procent av sin totala mediakonsumtion på internet.<sup>1</sup> En av de två primära drivkrafterna bakom den ökade tiden som tillbringas online är tillgången till internet. Idag bedöms cirka en fjärdedel av världens befolkning ha tillgång till internet (se figur 3 nedan). Detta kan jämföras med slutet av 2003 då enbart cirka 10 procent av världens befolkning hade tillgång till internet.

Penetrationen av internet är dock ännu inte jämnt fördelad i världen, utan koncentreras i hög grad till Nordamerika och Ocea-

FIGUR 4 – GLOBAL PENETRATION AV INTERNET



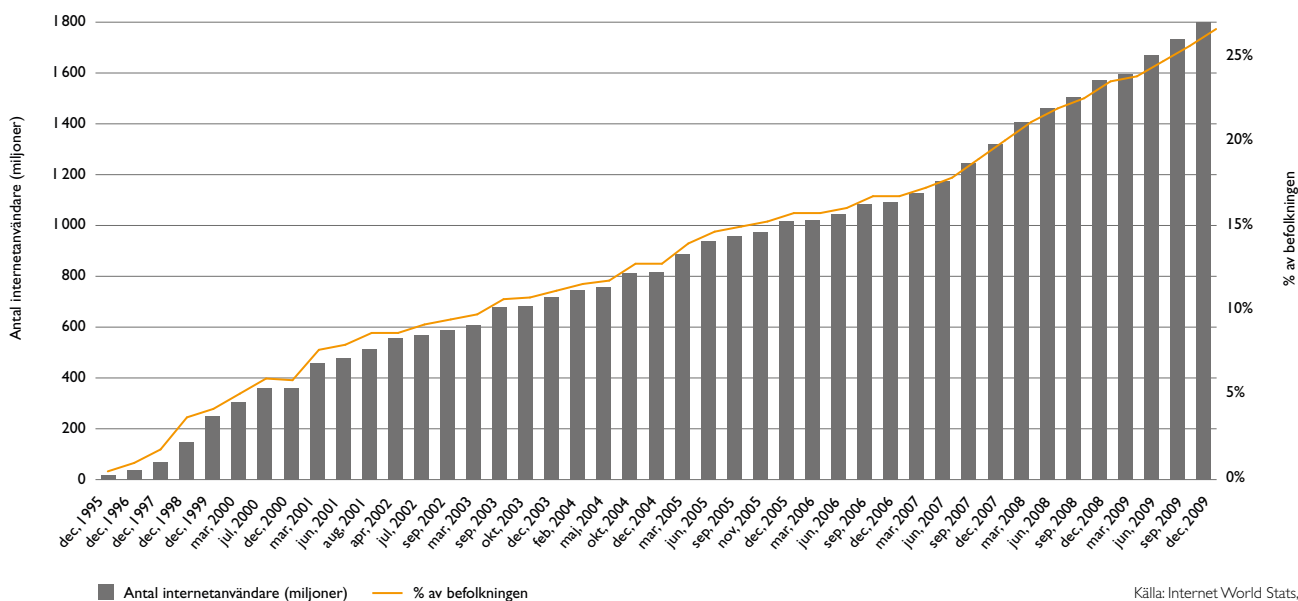
nien/Australien, följt av Europa. Inom Europa har de nordiska länderna visat högst penetration med i genomsnitt 85 procent.<sup>2</sup>

### Ökad bredbandspenetration

Den andra drivande faktorn i användandet av internet är penetrationen av bredband, som uppgick till drygt 23 procent inom OECD i mitten av 2009. Enligt Gartner<sup>3</sup> väntas drygt 30 procent av världens hushåll ha tillgång till bredband 2013. Bredbandsanvändare anser också i högre grad att internet är en oundgänglig källa för information och tillbringar normalt dubbelt så mycket tid online som en smalbandsanvändare.<sup>4</sup>

De nordiska länderna har länge varit ledande både vad gäller internetaccess såväl som bredbandspenetration (se figur 6). Länder såsom Polen, Turkiet och Mexiko å andra sidan befinner sig dock fortfarande under genomsnittet inom OECD.

FIGUR 3 – ANTAL INTERNETANVÄNDARE I VÄRLDEN (1995–2009)

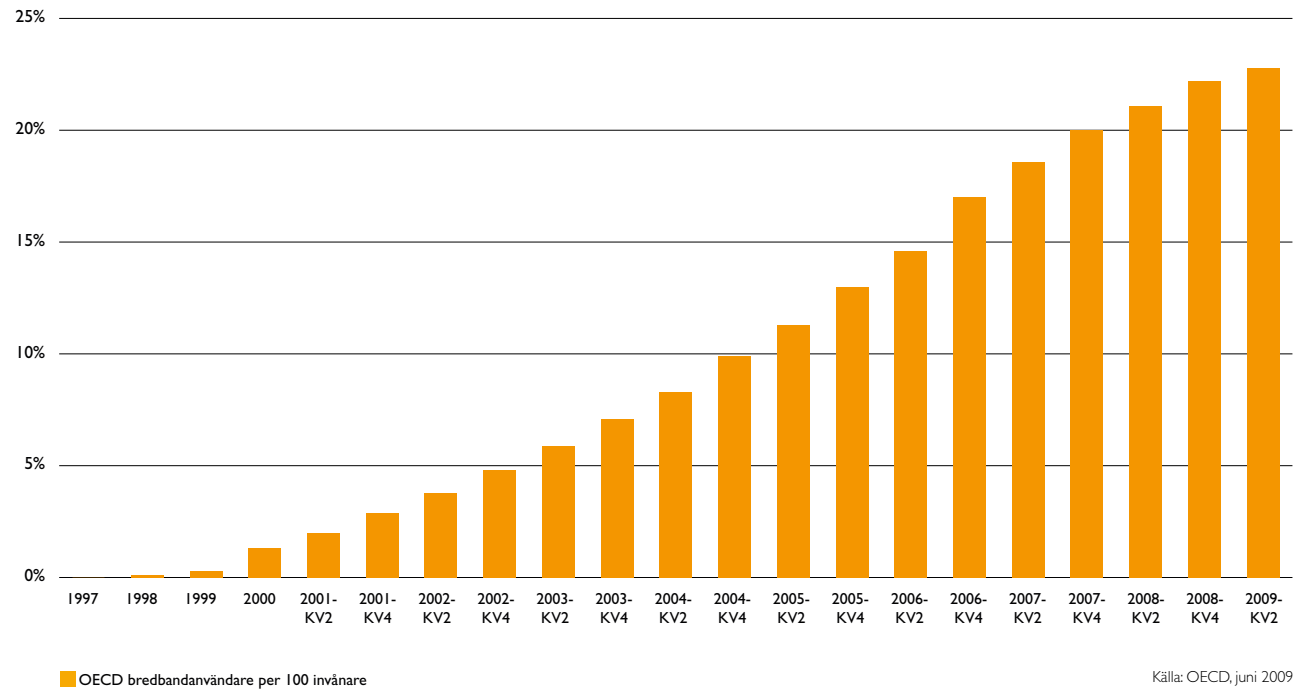


<sup>1</sup> Genom rapport från Collins Stewart, januari 2010. <sup>3</sup> Gartner, juni 2009.

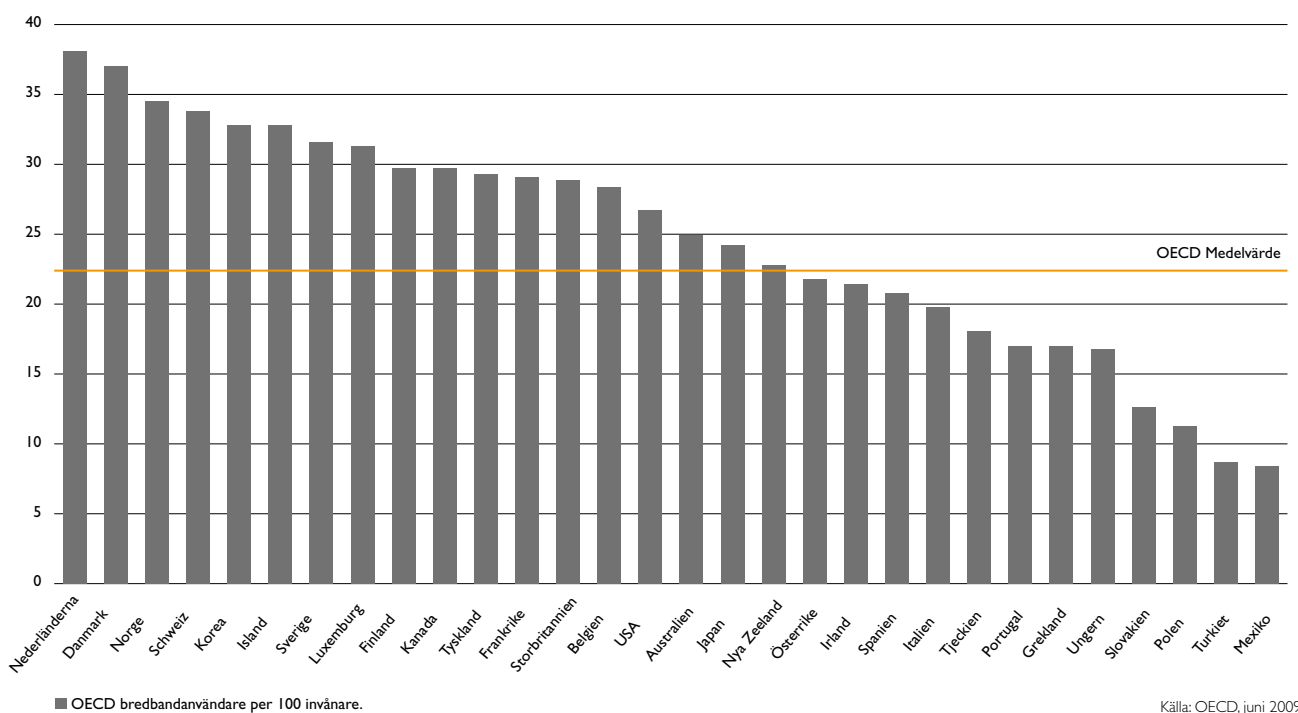
<sup>2</sup> Internet World Stats, 20 juni, 2009.

<sup>4</sup> Forrester Research, september 2007.

FIGUR 5 – OECD BREDBANDSPENETRATION



FIGUR 6 – OECD BREDBANDSPENETRATION PER LAND





FIGUR 7 – ÖVERGÅNGEN TILL DEN ENGAGERANDE WEBBEN



Källa: EPIServer

### Besökare blir till användare

Ett resultat av den ökade internet- och bredbandspenetrationen är att människor i allt större utsträckning använder webben till att aktivt göra saker och därmed gå från att vara en besökare till att istället vara en användare. Ett exempel på detta är genomslaget av social media där innehållet skapas och används av besökarna. Framväxten av e-handel är också ett resultat av det ökade användandet av internet, där drygt hälften av europeiska internetanvändare väntas handla online 2013 (att jämföra med cirka 21 procent 2006).<sup>1</sup>

### Internet – den nya marknadsföringskanalen

Utvecklingen av internet har resulterat i att traditionella marknadsföringskanaler har tappat publik till förmån för webben vilket i sin tur gör att företag i allt större utsträckning vill investera i sin online-närvaro. TV-nätverken tappar tittare till digitala kanaler och videowebsite; papperstidningar tappar läsare till nyhetswebbplatser och bloggar; och radiostationer tappar lyssnare till musikwebbplatser och podcasts.

Konsekvensen blir att annonspengar flyttas från traditionell media till webben och utgifter för sponsring av traditionella kanaler för kundinteraktion och marknadsföring överförs alltmer till digitala kanaler.

Detta skifte driver fram förbättringar av företags och organisationers webbplatser och online-närvaro. Många företag förbättrar kontinuerligt sin webbplats för att engagera besökare med interaktivitet, personligt bemötande och dynamiskt innehåll. Webbplatsen är central i att stärka kundlojaliteten genom att ge besökarna möjlighet att till exempel ge feedback och enkelt interagera med företaget. Denna utveckling är starkt driven av de förväntningar som besökarna har gällande möjligheterna som ges till interaktion. Företag använder olika metoder för att öka trafiken till sina webbplatser, däribland sökmotoroptimering. Företag försöker samtidigt identifiera och inrikta sig på vissa kundsegment genom att samla in information om besökarna på en ständigt ökande detaljnivå. Därtill mäter och analyserar företag resultaten av investeringarna på webben i en allt större utsträckning.

FIGUR 8 – UNDERLIGGANDE MARKNADSSEGMENT FÖR DEN ENGAGERANDE WEBBEN

Den engagerande webben					
Segment	WCM	ESS	E-handel	Online-marknadsföring	Webbhosting
Tillväxt (07-12P)	CAGR 15%	CAGR 24%	CAGR 14%	CAGR 14%	CAGR 8%
Marknadsstorlek 2008	6,3 mdr SEK	3,0 mdr SEK	3 070 mdr SEK	359 mdr SEK	65,7 mdr SEK
Marknadsdefinition	Avser totala intäkter för WCM-mjukvara	Avser totala intäkter för ESS-mjukvara	Avser global försäljning inom e-handel	Avser globala investeringar inom online-marknadsföring	Avser totala intäkter för webbhosting
Källa	Gartner (juni 2008, augusti 2009)	Gartner (november 2008)	Collins Stewart (januari 2010)	ZenithOptimedia (december 2009)	Gartner (2010)

<sup>1</sup> Nvision, 2009.

EPIServer erbjuder produkter och tjänster för att möta företagens kompletta behov av att skapa och hantera en konkurrenskraftig online-närvaro. EPIServer fortsätter också att förnya och expandera erbjudandet för en växande kundbas och för att möta förändrade behov på marknaden.

### UTVECKLINGEN AV DEN ENGAGERANDE WEBBEN

Begreppet webb 2.0 används allmänt för att beskriva de förändringar som nu sker med internet, som har beskrivits ovan, och återspeglar sådana fenomen som till exempel digitala mötesplatser, användargenererat innehåll, video och bloggar. EPIServer har myntat uttrycket "den engagerande webben" för att beskriva hur man som företag och organisation hanterar dessa förändringar, i synnerhet när det gäller att utnyttja möjligheterna med webb 2.0 samt att kapitalisera på sin webbtrafik för att nå verksamhetsmålen.

### MARKNADSSEGMENT

Som nämnts ovan är bedömningen att en ökad internet- och bredbandspenetration stimulerar användandet av internet vilket i sin tur skapar efterfrågan bland företag och organisationer på produkter och tjänster som möjliggör en konkurrenskraftig online-närvaro. EPIServer bedömer att fem större marknadssegment har etablerats i samband med ett ökat fokus på och övergången till det som kallas den engagerande webben. Marknadssegmenten utgörs av webbpublicering, mjukvara för sociala medier, e-handel, online-marknadsföring och drift av webbplatser (webbhosting). EPIServers produkterbjudande syftar till att möta efterfrågan på såväl produkter som tjänster inom dessa segment.

### Webbpublicering (WCM)

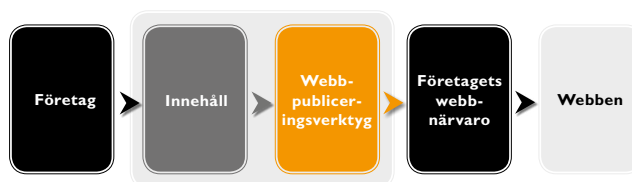
Mjukvaruplattformar för webbpublicering eller så kallade WCM-system är kärnan för att skapa och underhålla en webbplats. WCM systemen är grunden för vad som idag benämns som den engagerande webben då de skapar förutsättningar för såväl webbplatsägare som användare att enkelt påverka webbplatsens innehåll och funktion genom bland annat bilder, video och innehåll. Vidare är systemen ofta flexibla och erbjuder möjligheter att skala upp med ytterligare produkter och lösningar för att attrahera, engagera eller sälja produkter och tjänster till webbplatsens besökare. Exempel på sådana produkter är automatiserad sökmotoroptimering, digitala mötesplatser och e-handelslösningar.

I ett tidigt skede av internet hanterades webbplatser primärt av IT-avdelningar. I takt med att internet har utvecklats till en affärskritisk kanal har dock ansvaret förflyttats alltmer till marknads- och försäljningsavdelningar vars primära fokus och kompetens är försäljning. Därutöver utförs allt oftare skapandet och redigeringen av webbinnehåll av personal med begränsade tekniska kunskaper från olika funktioner inom ett företag, och som ofta har liten eller ingen tidigare kunskap om programmeringsspråk. Samtidigt får innehållet på webbplatserna alltmer substans och blir mer dynamiskt och varierat. Därför måste webbpubliceringsplattformar idag

stödja både ett bredare och mer komplext innehåll, samtidigt som de skall vara användarvänliga och inte minst kunna användas aktivt i försäljningsarbetet.

Webbplatsen måste även tillhandahålla viss struktur och vissa kontroller eftersom antalet människor som arbetar med webbplatsen ständigt ökar. Detta har lösts genom att underlätta publicering av all typ av innehåll genom integration till andra applikationer, exempelvis Microsoft Office, användarvänliga funktioner som mallar och arbetsflöden som gör att medarbetarna kan kontrollera och godkänna innehåll före publiceringen. På så sätt möjliggör dagens webbpubliceringsplattformar integrationen mellan ett företags interna affärskritiska system och processer och företagets externa webbnärvaro (se figur 9).

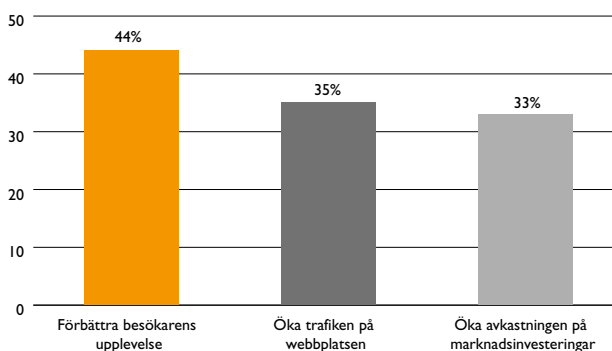
FIGUR 9 – WEBBPUBLICERINGENS POSITION



Med hänsyn till den snabbväxande internet-miljön måste leverantörer av webbpubliceringsplattformar särskilja sig inte bara vad gäller erbjudna funktioner, utan även när det gäller förståelsen för kundernas verksamhet. Förmågan att paketera en webbpubliceringsplattformens olika funktioner och egenskaper i ett konkret affärsmässigt erbjudande blir därför allt viktigare. Dagens två viktigaste marknadsföringskanaler för att nå ut till kunder är webbplatser (60 procent) och mejl (47 procent).<sup>1</sup> Därför prioriterar många företag att hantera och skapa engagerande och interaktiv digital information. Som ett resultat av detta fattas allt oftare besluten avseende implementering och utveckling av webbpubliceringsplattformar av marknadsavdelningen och de strategiska affärsenheterna, snarare än av IT-avdelningarna.

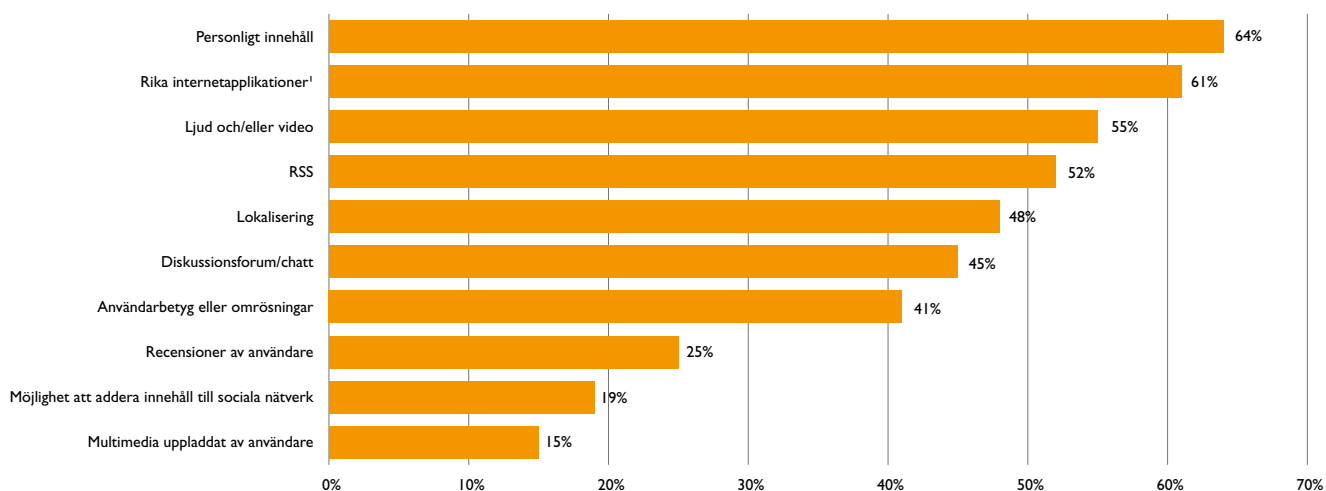
<sup>1</sup> Aberdeen Group, mars 2009.

FIGUR 10 – DE TRE VIKTIGASTE FAKTORERNA AVSEENDE WEBBPLATSUTVECKLING (% AV SVARANDE)



Källa: Aberdeen Group, mars 2009

FIGUR 11 – PLANERAD/AKTUELL TEKNIK I SYFTE ATT FÖRSTÄRKA KUNDUPPLEVELSEN (% AV SVARANDE)



<sup>1</sup> RIA – Rich Internet Application, exempelvis Flash, Shockwave och Silverlight.

Källa: Forrester Research, januari 2009

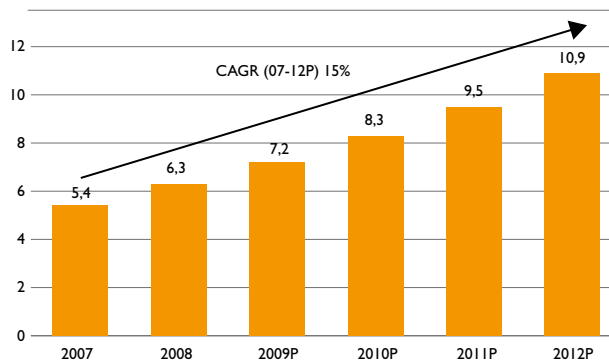
Med stöd av en studie av analysinstitutet Aberdeen Group är EPIServers uppfattning att följande krav idag ställs på ett företags webbplats:

- **Publicering av innehåll** – En viktig plattformskomponent är möjligheten att skapa, hantera och publicera information på webben
- **Personlig anpassning** – Möjligheten att engagera besökare genom att driva trafik genom sökmotoroptimering samt genom segmentering, profiler, landningssidor och personliga länkar
- **Sociala medier** – Exempelvis bloggar, forum och digitala mötesplatser, som hjälper till att bygga varumärkesmedvetande och kundlojalitet
- **Rörlig media** – Omfattar till exempel bilder, video och ljud
- **e-handel** – Möjligheten att köpa varor direkt via webben på ett informativt, säkert och snabbt sätt

I syfte att möta behovet av en förstärkt webbupplevelse fokuserar företag idag på personligt innehåll, interaktiva och engagerande internetapplikationer och mediahantering (se bild ovan).

#### Marknadsstorlek och tillväxt

Under perioden 2007 till 2008 uppskattar analysinstitutet Gartner att webbpubliceringsmarknaden växte med cirka 15 procent. 2008 värderades marknaden för webbpubliceringsplattformar till cirka 6,3 mdr SEK och förväntas växa till cirka 10,9 mdr SEK 2012, motsvarande en förväntad årlig genomsnittlig tillväxt (CAGR) 2007–2012 om cirka 15 procent.



Källa: Gartner, juni 2008/ augusti 2009. Konstant växelkurs, konverterat till SEK per den 4 maj 2010.

#### Marknadsdrivkrafter

- Från passivt till engagerande
- Marknadsavdelningen övertar IT-avdelningens roll som beslutsfattare

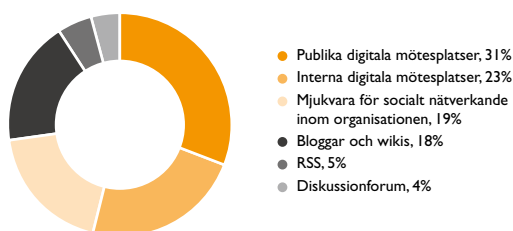
Trots de fördelar som en webbpubliceringsplattform ger har många företag fortfarande en passiv webbplats som visar statisk information som inte tillgodoser besökarnas behov. I en undersökning som EPIServer genomförde hösten 2009, riktad till 60 marknadsföringschefer i medelstora svenska företag, planerade cirka 38 procent av de svarande att utveckla sin webbplats med sociala medier, mer personligt innehåll och rörliga bilder. 47 procent av de svarande hade dock inte en klar strategi för sin online-närvaro.

För tio år sedan förlitade sig marknadsföringsavdelningar på IT-avdelningen för ändringar och/eller uppdateringar av en webbplats innehåll. Dagens generation av webbpubliceringsplattformar ger fler användare som marknadsföringspersonal, e-handelsanvändare och pressansvarig möjlighet att skapa webbplatser för marknadsföring, kundinteraktion, informationsinsamling med mera. De är således inte längre enbart ett produktionsverktyg för professionella IT-användare, utan måste stödja en mängd olika affärsmässiga behov. I tillägg efterfrågas möjligheten att koppla samman en besökars aktivitet på webben med företagets interna system. Detta kräver kopplingar mellan interna affärsapplikationer och den externa webben. Denna utveckling driver också behovet av webbpubliceringsverktyg som är enkla att använda, skalbara och flexibla till sin struktur.

### Sociala medier (ESS)

Marknadsföring via sociala medier har utvecklats från att vara en nischaktivitet för de allra mest avancerade konsumentmarknadsförarna, till att bli en del av den bredare marknadsföringsstrategin hos allt fler företag. Produkter och tjänster för att möta denna efterfrågan har skapat en ny marknad; ESS-marknaden (eng. Enterprise Social Software). Konceptet "social software" inbegriper mjukvara för flera segment: bloggar, digitala mötesplatser, diskussionsforum, expertforum, stöd för RSS (Really Simple Syndication), sociala bokmärken, wikis och annan typ av interaktiv teknik. EPIServer fokuserar på att utveckla plattformar för sociala medier, såväl för ett företags interna organisationer som för dess externa webbplats och kunder.

FIGUR 13 - GLOBALA ESS-MARKNADEN



Källa: Gartner, november 2009

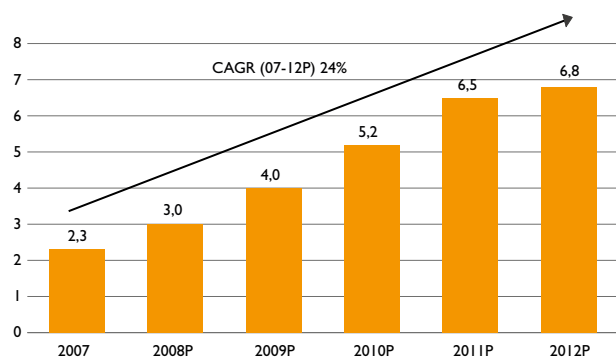
EPIServer ansar att företag med starka varumärken, som säljer produkter som engagerar och aktiverar kunder alltmer inser fördelarna med att integrera sociala medier i sin marknadsföring. Därigenom kan medlemmarna interagera och debattera i forum, publicera bloggar, dela bilder och kommunicera med varandra. Ur företagets synvinkel utgör sociala medier ytterligare en kontaktpunkt med målgruppen samtidigt som man får möjlighet till snabb och effektiv kommunikation till en låg kostnad. Dessutom kan administratörer och redaktörer övervaka, analysera och segmentera målgrupperna i realtid, baserat på aktiviteter och innehåll på

mötesplatsen i fråga. Den information som tillhandahålls av besökare ger dessutom företagen möjlighet att förbättra och utveckla sitt erbjudande, både för tjänster och produkter.

### Marknadsstorlek och tillväxt

Mellan 2007 och 2008 uppskattade Gartner att ESS-marknaden växte med cirka 30 procent. 2008 värderades ESS-marknaden till cirka 3,0 mdr SEK och förväntas växa till cirka 6,8 mdr SEK 2012, motsvarande en årlig genomsnittlig tillväxt (CAGR) 2007-2012 om cirka 24 procent. Europa, med de nordiska länderna, Storbritannien och Tyskland, samt Mellanöstern och Afrika utgör de snabbast växande regionerna när det gäller införandet av social software.

FIGUR 14 - GLOBALA ESS-MARKNADEN (MDR SEK)



Källa: Gartner, november 2008. Konstant växelkurs, konverterat till SEK per den 4 maj 2010.

### Marknadsdrivkrafter

- Möjligheten att skapa dialog med kunder/intressenter
- Skapa lojalitet med företaget, produkter och varumärket

ESS är ett av de snabbast växande segmenten inom internetindustrin. I en undersökning av Wainhouse Research under 2009 uppgav 25 procent av de svarande företagen att de använder någon form av ESS-system. Därutöver planerade 90 procent att lansera någon form av ESS-teknologi i framtiden.

ESS-marknadens drivkrafter är flera. Publika digitala mötesplatser som MySpace och Facebook har gjort folk alltmer vana att dela med sig av information om sig själva och samarbeta/nätverka via digitala mötesplatser. Detta har i sin tur lett till ett växande behov av liknande teknik för delning av information/kunskap på arbetsplatsen genom så kallade internt fokuserade sociala nätverk. Detta har gjort företag mer virtuella, med fler virtuella team, i syfte att skapa relationer både inom och utanför organisationen.

Fenomenet med sociala medier begränsas dock inte till fritidsbetonad kommunikation, till exempel Facebook och MySpace. Det finns flera segment som använder tekniken, inklusive företag och stora, lojala konsumentgrupper. Dessa företag använder so-

ciala medier både i sin försäljning gentemot professionella kunder och mot privatkunder. Ett annat segment som håller på att anamma ESS är medlemsorganisationer av olika slag, som klubbar och föreningar. Ett tredje segment är intressegrupper (t.ex. kring miljö och politik), som börjar inse fördelarna med ESS-plattformar. Det blir allt viktigare för företagen att koppla samman informationsflödet från sociala medier, som Twitter och Facebook, och se till att besökarna där hittar till företagets egen webbplats.

Mot bakgrund av den snabba tekniska utvecklingen och de mängder data/information som skall överföras inom och mellan företagen, finns ett växande behov av snabbare kunskapssökning, åtkomst och delning. Resultatet blir att kommunikationen måste förenklas och hanteras mer effektivt. Teknikleverantörer, såsom EPIServer, möter dessa behov genom att utveckla och erbjuda ESS-produkter som är enkla att integrera med företagets befintliga webbplats och som på ett tydligare sätt möjliggör kopplingen mellan en digital mötesplats och ökad intäktsgenerering.

### E-handel

E-handel är det samlingsnamn som används för att beskriva genomförandet av transaktioner på internet. Exempel på transaktioner kan vara online-shopping, auktioner, elektronisk hantering av valuta och betalningar via internetbanker. Beroende på vilken typ av transaktion det handlar om kan e-handel klassificeras i olika grupper:

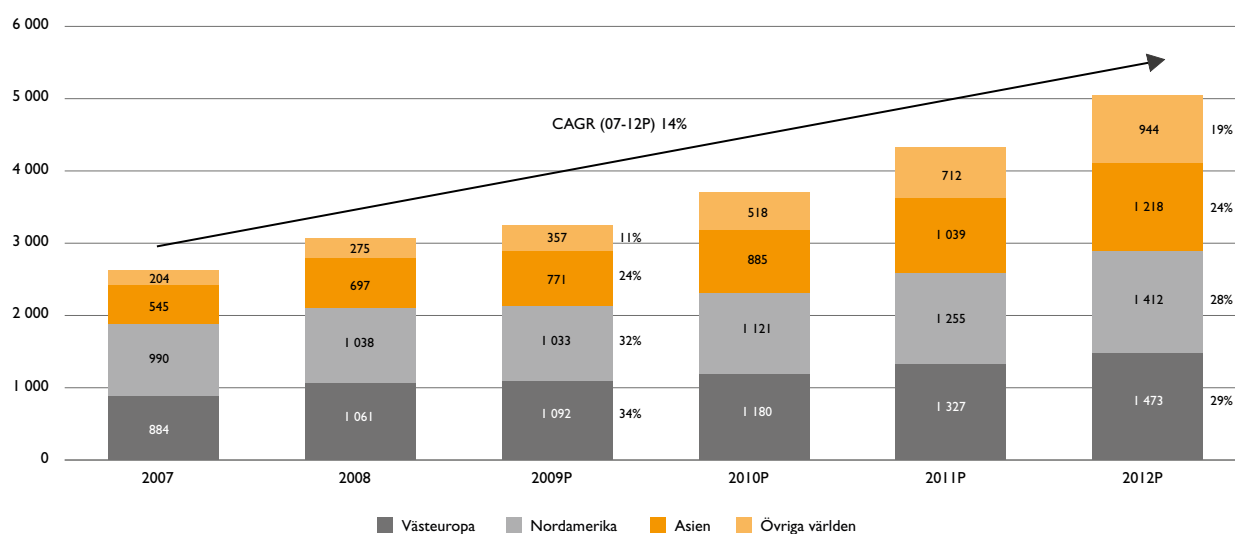
- Business-to-business (B2B) – försäljning mellan företag

- Business-to-consumer (B2C) – försäljning till konsument
- Consumer-to-business (C2B) – konsument säljer till företag
- Consumer-to-consumer (C2C) – konsument säljer till konsument
- Government-to-business (G2B) – myndighet säljer till företag
- Business-to-government (B2G) – företag säljer till myndighet

### Marknadsstorlek och tillväxt

Under perioden 2006 till 2008 växte e-handelsmarknaden enligt en rapport från Collins Stewart med i genomsnitt cirka 21 procent per år. 2008 uppgick e-handelsmarknaden till ett värde av cirka 3 070 mdr SEK och förväntas växa till 5 048 mdr SEK 2012, vilket motsvarar en årlig genomsnittlig tillväxt 2007–2012 om cirka 14 procent. Geografiskt sett hör den asiatiska marknaden till den snabbast växande. Del av denna marknad utgörs av försäljning av mjukvara som möjliggör transaktioner, så kallade e-handelslösningar. Det är i dagsläget ej känt hur stor denna del av e-handelsmarknaden som utgörs av mjukvaruförsäljning, men tillväxten förväntas vara i linje med tillväxten för marknaden i stort.

FIGUR 15 – GLOBALA E-HANDELSMARKNADEN (MDR SEK)



Källa: US Department of Commerce och eMarketer via rapport från Collins Stewart, januari 2010. Konstant växelkurs, konverterat till SEK per den 4 maj 2010. Procentvärden anges i förhållande till totalen för året.

Marknadsdrivkrafter

- Prisjämförelser
- Bekvämlighet
- Säkrare betalningssystem och förbättrade distributionskanaler
- "Social shopping"

Tillväxten inom e-handel drivs av flertalet faktorer, däribland möjligheten att göra pris- och produktjämförelser online; bekvämligheten av att kunna beställa varor hemifrån; en ökad tillgänglighet av onlinebutiker och utbud; samt förekomsten av säkrare betalningssystem online och förbättrade distributionskanaler. Tillväxten inom e-handel är också starkt korrelerad till utvecklingen av sociala tjänster och media där konsumenter genom olika digitala mötesplatser i allt högre grad ges möjlighet/efterfrågar funktionalitet att dela med sig av recensioner och tips om produkter samt ges möjlighet att snabbt och enkelt köpa produkten/tjänsten i fråga. Fenomenet benämns ofta som social shopping. Efterfrågan på produkter och tjänster som understödjer e-handeln drivs inte bara av användarnas behov utan också av företagens behov att mäta, effektivisera och strömlinjeforma sin säljprocess online. Denna utveckling driver behovet för e-handelsprodukter som enkelt kan integreras i ett företags befintliga online-närvaro med webbplats, sociala medier och online-marknadsföringsaktiviteter.

Online-marknadsföring

Marknaden för online-marknadsföring kan delas in i tre segment. Det största segmentet är sökordsannonsering (cirka 60 procent<sup>1</sup> av marknaden<sup>1</sup>) där företag och organisationer betalar sökmotorer såsom Google för att visas tillsammans med sökresultat och på så vis få webbanvändare att besöka företags eller organisa-

tioners webbplatser. Det näst största segmentet är bannerannonsering (cirka 20 procent av marknaden) där företag och organisationer betalar för utrymme på andras webbplatser för att förmedla sina budskap. Det tredje segmentet är radannonser (cirka 20 procent av marknaden) där företag eller organisationer betalar webbplatsägare såsom dagstidningar för att visa deras erbjudanden.

Tillväxten inom de tre olika segmenten är ett resultat av att företag och organisationer allokerar marknadsföringsbudgetar till internet vilket också skapar en stor efterfrågan på produkter och tjänster som förbättrar online-närvaron.

Marknadsstorlek och tillväxt

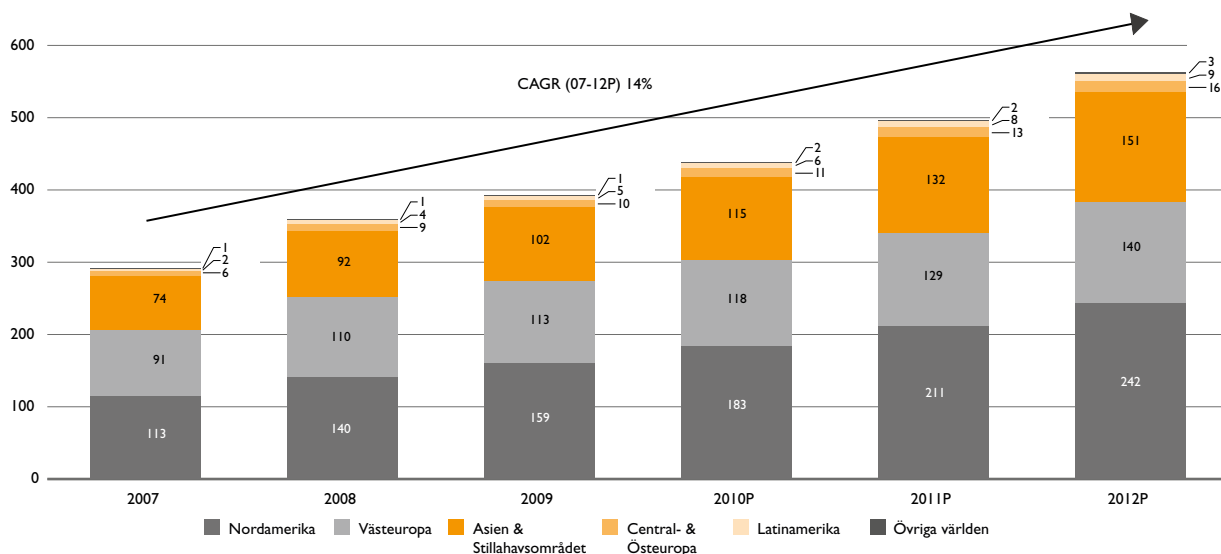
Under perioden 2006 till 2008 växte enligt ZenithOptimedia marknaden för online-marknadsföring med i genomsnitt 29 procent per år. ZenithOptimedia uppskattar marknaden för online-marknadsföring och reklam till 359 mdr SEK för 2008 och prognostiserar den att växa till cirka 563 mdr SEK 2012, vilket motsvarar en årlig genomsnittlig tillväxt 2007–2012 om cirka 14 procent.

Internetmarknadsföringens andel av den totala marknadsföringen har ökat historiskt och väntas göra så även i framtiden. Exempelvis utgjorde den globala online-marknadsföringen endast 5 procent av totala marknadsföringsinvesteringar 2005, att jämföra med 12 procent 2009 och uppskattade 16 procent 2012. I tillväxtmarknader som Central- och Östeuropa samt Latinamerika utgör online-marknadsföring fortfarande en relativt sett mindre andel av totala marknadsföringskostnader, vilken förväntas växa i framtiden. I Latinamerika utgjorde till exempel online-marknadsföring endast 2 procent av den totala marknadsföringen 2009 (att jämföra med 12 procent globalt).<sup>2</sup>

<sup>1</sup> PriceWaterhouseCoopers/IAB.

<sup>2</sup> ZenithOptimedia, december 2009.

FIGUR 16 – GLOBAL ONLINE-MARKNADSFÖRING (MDR SEK)



Källa: ZenithOptimedia, december 2009. Konstant växelkurs, konverterat till SEK per den 4 maj 2010.

### Marknadsdrivkrafter

- Omallokering av marknadsföringsbudgetar till online
- Mätbara resultat

Alltmer av företagens marknadsföringsbudgetar allokeras idag till digitala kanaler. En globalt växande tillgång till internet och en högre bredbandspenetration, i kombination med framväxten av e-handel, utgör alla bidragande faktorer till tillväxten av online-marknadsföring. Denna utveckling driver också behovet för företag att i högre utsträckning effektivisera och mäta resultaten av sina marknadsföringsinvesteringar online genom produkter som möjliggör exempelvis sökordsoptimering, uppföljning av kampanjresultat och möjligheten att presentera personanpassat webbinnehåll.

### Webbhosting

I sin enklaste form innebär webbhosting att kunden får tillgång till serverutrymme och internetuppkoppling för att drifva sin webbplats samt att hostingleverantören åtar sig en viss ansvarsnivå för att infrastrukturen skall fungera problemfritt. De tjänster som driftsleverantörer tillhandahåller varierar dock mycket vad gäller utformning, expertisområden och nivåer. Vanligtvis använder hostingleverantören ett skräddarsytt datacenter som tillhandahåller dessa tjänster. Leverantören tar oftast mer betalt för att garantera högre nivåer av tillgänglighet och tillförlitlighet för webbplatsen. Det finns även en skillnad mellan delad webbhosting (där företags webbplatser delar server med andra) och dedikerad hosting (där företaget har tillgång till en egen server och därför kan specificera hårdvara, operativsystem m.m.). Vissa hostingleverantörer erbjuder därutöver tjänster som ligger utanför vanlig infrastruktursupport, till

exempel domännamnsregistrering, internetsäkerhet, applikationer och databashantering.

### Marknadsstorlek och tillväxt

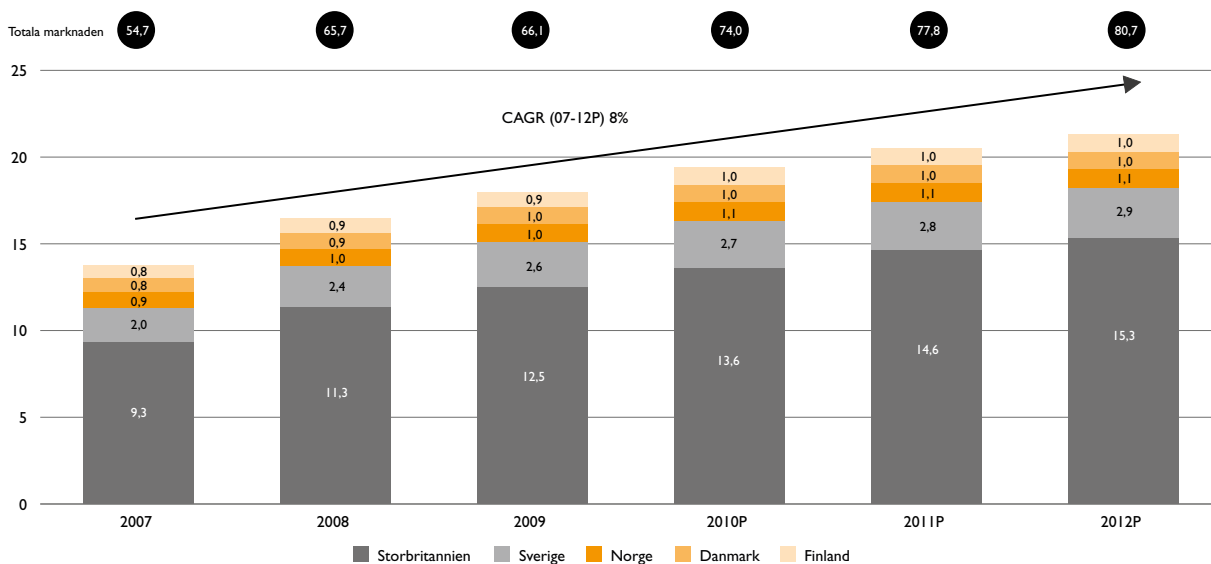
Under perioden 2006 till 2009 växte enligt Gartner den västeuropeiska marknaden för webbhosting med cirka 16 procent per år. Gartner räknar att den västeuropeiska marknaden för webbhosting under 2008 uppgick till cirka 65,7 mdr SEK och förväntar sig att den skall växa till cirka 80,7 mdr SEK 2012, vilket motsvarar en årlig genomsnittlig tillväxt 2007–2012 om cirka 8 procent.

### Marknadsdrivkrafter

- Kort uppstartsperiod
- Inga förskottsinvesteringar
- Garantera orderläggning

Marknaden för webbhosting har vuxit till följd av att många företag lägger ut ansvaret för underhåll av sina webbplatser. Företagen är också mer benägna att köpa in hela lösningar från återförsäljare, istället för att köpa programvara och hostingtjänster från olika aktörer. Utöver tillgänglighet på nära 100 procent har det blivit allt viktigare för handelsintensiva kunder att kontinuerligt testa sina webblösningar (t.ex. en e-handelsplattform) för att säkerställa att exempelvis beställningar, köp och bokningar fungerar i sin helhet. Detta behov bidrar till den ökade trenden att förlägga ansvaret för drift och underhåll till tredje part. Många företag köper webbhostingtjänster för att undvika investeringar och med hjälp av outsourcing kan företagen minska investeringarna för servrar, nätverksutrustning och golvutrymme, och istället betala en månatlig driftskostnad. Sammantaget driver denna utveckling ett växande

FIGUR 17 – WEBBHOSTINGMARKNADEN, VÄSTEUROPA (MDR SEK)



Källa: Gartner 2010. Konstant växelkurs, konverterat till SEK per den 4 maj 2010.



behov av en helhetslösning för ett företags online-närvaro – från publicering och hantering av innehåll till säkerställandet av drift och underhåll.

### FRAMTIDA TILLVÄXT

EPIServers baserbjudande är webbpubliceringsplattformar, en global marknad som uppskattas växa cirka 15 procent i genomsnitt per år under perioden fram till 2012. Vidare har EPIServer under senare år utvecklat ett brett produktutbud som adresserar efterfrågan på produkter och tjänster i marknadssegmenten sociala medier, online-marknadsföring och e-handel. EPIServers kunder erbjuds även att överlämna driften av sina webbapplikationer (webbhosting) till EPIServer, en möjlighet som cirka 20 procent av EPIServers kunder utnyttjar. Baserat på EPIServers mer omfattande hostingerbjudande, som inkluderar övervakning av webbplatsens funktionalitet, och den höga trovärdighet det ger kunderna att EPIServer drifvar sina egna produkter, förväntar sig bolaget att andelen kunder som efterfrågar webbhosting kommer att öka. Denna utveckling förväntas resultera i en tillväxt för EPIServer som överstiger tillväxten på webbpubliceringsmarknaden om 15 procent.

EPIServer förväntar sig att såväl existerande som nya kunder i allt större utsträckning kommer efterfråga dessa produkter och tjänster.

EPIServer har under senare år även gjort betydande satsningar på etableringar i nya geografier såsom USA och Australien. Då dessa länder för EPIServer utgör relativt nya geografiska områden förväntar sig EPIServer en stark tillväxt från en relativt liten bas.

EPIServers breda produkt- och tjänsteutbud kombinerat med den renodlade partnermodellen gör att EPIServer även förväntas ta marknadsandelar från mindre lokala konkurrenter.

Enligt EPIServers bedömning underbygger ovanstående faktorer bolagets långsiktiga finansiella mål om en årlig tillväxt om 25 procent.

### KONKURRENSSITUATION

Konkurrenssituationen på de marknader där EPIServer är verksamt kan överlag beskrivas som fragmenterad. EPIServer konkurrerar normalt sett med ett antal lokala och internationella kommersiella aktörer på respektive marknad. Det är dock bolagets bedömning att få företag av EPIServers karaktär och storlek har expanderat utanför sin hemmamarknad i samma utsträckning som EPIServer. Marknadsbilden förändras på grund av den konsolidering som sker, där ett antal mindre nischade aktörer har förvärvat av större spelare som breddar sitt produktutbud.

Plattformar med öppen källkod (eng. open source) är ett alternativ till kommersiella plattformar som EPIServer erbjuder. Historiskt sett har open source-lösningar varit generellt sett smalare i sitt produktutbud och populariteten bland olika alternativ har skiftat snabbt. Open source-lösningar förknippas normalt inte med långsiktiga supportåtaganden eller en tydlig produktutvecklingsstrategi.

Nedan beskrivs och presenteras ett urval av EPIServers konkurrenter inom respektive produktområde.

### Webbpublicering

Webbpubliceringsverktyg är en produkt som vänder sig till många olika typer av organisationer och företag, vilket gör konkurrensen både global och fragmenterad. Många marknadsaktörer har valt att särskilja sig genom att fokusera på ett visst marknadsskikt, eller med rena tekniska skillnader.

Tillväxten på webbpubliceringsmarknaden har följts av konsolideringar allteftersom större företag har försökt förvärva marknadsandelar eller funktionalitet. Exempel är Oracles förvärv av Stellent, Open Texts förvärv av RedDot och Vignette samt Autonomys förvärv av Interwoven. De större leverantörerna av dokument- och arkivhanteringsprogram (t.ex. IBM och EMC) har också lagt till viss webbpubliceringskapacitet i sina produktportföljer genom förvärv. Webbpubliceringsmarknaden kännetecknas dock av innovation och snabb produktutveckling från små nischade marknadsaktörer (såsom EPIServer) som lyckas konkurrera framgångsrikt genom att ta marknadsandelar och utöka sitt partner nätverk.

Ett urval av konkurrenter till EPIServer inom webbpubliceringssegmentet inkluderar Autonomy, OpenText, Day Software, Ektron, Sitecore, Alterian, Umbraco och Drupal.

### Sociala medier

Majoriteten av leverantörer av ESS-mjukvara erbjuder inte hela utbudet av social software-funktioner (t.ex. bloggar, diskussionsforum och digitala mötesplatser) utan fokuserar oftast på en specifik funktion. Gränserna mellan olika former av sociala medier ständigt växlar, vilket gör det svårt att peka ut renodlade funktioner och/eller marknadsaktörer. Som ett resultat därav kan marknaden betraktas som fragmenterad med många mindre aktörer.

EPIServer fokuserar på att utveckla plattformar för digitala mötesplatser, såväl för ett företags interna organisation (intranätet) som för dess externa webbplats och kunder. Konkurrensen, både vad gäller kommersiella och open source-lösningar, inom detta segment ökar i takt med att fler webbpubliceringsaktörer inkluderar olika former av sociala medier som en integrerad del av sitt produktutbud. Därtill finns också mer renodlade aktörer som valt att fokusera på digitala mötesplatser och produkter för online-marknadsföring.

Ett urval av konkurrenter till EPIServer inom mjukvara för sociala medier inkluderar Microsoft (avseende digitala mötesplatser för internt bruk), OpenText, Day Software, Ektron, Alterian, Telligent, Jive och Drupal.

### E-handel

EPIServers e-handelslösning riktar sig främst till medelstora företag och möter konkurrens från aktörer som Digital River och ATG. Likt marknaden för sociala medier har också ett antal webbpubliceringsaktörer, däribland EPIServer, valt att inkludera en e-handelslösning i strävan att bredda sitt erbjudande.

Ett urval av konkurrenter till EPIServer inom e-handelsystem inkluderar Microsoft, SDL, Ektron, Digital River och ATG.

FIGUR 18 – EPISERVERS HUVUDKONKURRENTER

	Företag	Webbpublicering	Sociala medier	e-handel	Online-marknadsföring	Webbhosting
Leverantörer av enterpriseplattformar <sup>1)</sup>	Microsoft	(✓)	(✓)	✓		
	Autonomy	✓		✓	✓	
	OpenText	✓	✓			
Leverantörer av onlineplattformar <sup>2)</sup>	EPIserver	✓	✓	✓	✓	✓
	Day Software	✓	✓		✓	
	Ektron	✓	✓	✓	✓	
	Sitecore	✓	(✓)		✓	
	Alterian	✓	✓		✓	
	Telligent		✓			
	Jive			✓	✓	
	Digital River				✓	✓
	ATG				✓	✓
Open source	Umbraco	✓				
	Drupal	✓	✓			
Webbhosting	Rackspace					✓
	Qbranch					✓
	Basefarm					✓

<sup>1)</sup> Syftar på företag som erbjuder plattformar, produkter och tjänster främst riktat till större företag.

<sup>2)</sup> Syftar på företag som erbjuder plattformar, produkter och tjänster främst riktat till små och medelstora företag där marknadsaktörerna i större utsträckning fokuserar sitt erbjudande kring en eller ett fåtal lösningar (t.ex. e-handel eller sociala medier).

Källa: EPIserver

### Online-marknadsföring

Ett stort antal aktörer inom EPIservers marknader erbjuder någon form av produkt och/eller tjänst för att mäta och optimera ett företags marknadsföringsaktiviteter online. Produkter för online-marknadsföring erbjuds också ofta i de fall en aktör även erbjuder produkter inom sociala medier, då det normalt finns stora mängder samlad information om medlemmar och kunder att ta till vara på. Som ett resultat av detta är marknaden mycket fragmenterad med ett stort antal spelare med olika produktfokus.

Ett urval av konkurrenter till EPIserver inom produkter och tjänster för online-marknadsföring inkluderar SDL, Day Software, Ektron, Sitecore, Alterian, Jive, Digital River och ATG.

### Webbhosting

Webbhostingmarknaden är väldigt fragmenterad och kännetecknas av såväl internationella som lokala nischföretag som typiskt sett fokuserar på drift av webbplatser och relaterade tjänster snarare än försäljning av produkter. EPIserver drifvar enbart webbplatser åt sina egna kunder och därmed sina egna produkter, vilket ger väldigt få direkta konkurrenter. Det finns dock aktörer på marknaden som bland andra drifvar EPIservers produkter och lösningar, vilka i den bemärkelsen utgör konkurrenter:

Internationella konkurrenter till EPIserver inom webbhosting inkluderar Rackspace och lokala konkurrenter inkluderar Qbranch och Basefarm.

### MARKNADS- OCH BRANSCHINFORMATION

Detta prospekt innehåller ekonomisk historik samt marknads- och branschinformation. Marknads- och branschinformationen i detta prospekt har inhämtats med metoder som EPIserver anser är tillförlitliga för att förvissa sig om att informationen återges korrekt. Såvitt EPIserver kan känna till och försäkra genom jämförelse med annan information som offentliggjorts av berörd tredje man, har inga uppgifter utelämnats på ett sätt som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande. Emellertid har ingen oberoende verifiering av informationen i sig gjorts, varför riktigheten eller fullständigheten i informationen inte kan garanteras av EPIserver. Marknads- och branschinformation är osäker och avspeglar inte nödvändigtvis faktiska marknadsförhållanden.

Prospektet innehåller även marknadsinformation och information om EPIservers konkurrensposition på de marknader där EPIserver är verksam. Denna information baserar sig på EPIservers egna bedömningar, vilka i sin tur är baserade bland annat på offentlig information från andra aktörer på marknaden samt annan information som EPIserver erhåller från till exempel kunder och leverantörer. EPIserver bedömer att marknadsandelsinformationen i detta dokument är rättvisande och korrekt samt på ett rättvisande sätt återspeglar konkurrensläget på dessa marknader. Beräkningar och övrig information om marknaden har inte verifierats av oberoende expertis eller tredje part, varför EPIserver inte kan garantera att någon annan skulle komma fram till motsvarande slutsatser.

## AFFÄRSIDÉ, MÅL, UTDELNINGSPOLICY OCH STRATEGIER



SALIFOU BAH, SALES • HAWAR AKMAN, HOSTING

# Affärsidé, mål, utdelningspolicy och strategier

## AFFÄRSIDÉ

EPIServer utvecklar plattformar, produkter och tjänster som möjliggör en engagerande online-närvaro och därigenom driver våra slutkunders affärsresultat.

## VISION

EPIServer skall vara förstahandsvalet för företag bakom världens ledande och mest innovativa webbplatser.

## FINANSIELLA MÅL

EPIServers övergripande finansiella mål är att genom uthållig tillväxt och god lönsamhet skapa långsiktiga värden för bolagets aktieägare.

EPIServer har satt upp följande finansiella mål:

### Tillväxt

- Att genomsnittlig omsättningstillväxt över en längre tid skall uppgå till 25 procent per år exklusive förvärv

### Rörelsemarginal

- Att genomsnittlig rörelsemarginal över en längre tid skall uppgå till 20 procent

## UTDELNINGSPOLICY

Styrelsens målsättning är att, med beaktande av bland annat bolagets kapitalstruktur, kassaflöde, likviditet och finansieringsbehov, föreslå årliga utdelningar om cirka 50 procent av resultatet.

## STRATEGI

EPIServer strävar efter att förstärka sin position som en ledande utvecklare av plattformar, produkter och tjänster för att möjliggöra en engagerande online-närvaro.

Bolagets kärnkompetens utgörs av ett brett kunnande inom teknik och internet. Detta kunnande har EPIServer omvandlat

i en webbpubliceringsplattform i tillägg till vilken ett stort antal produkter och kompletterande plattformar har utvecklats eller erbjuds via teknikpartners och som marknadsförs via försäljningspartners. Därtill har EPIServer utvecklat tjänster såsom drift av webbplatser för att understödja slutkundernas strävan att uppnå en engagerande online-närvaro och som marknadsförs direkt av EPIServer under varumärket EPIServer Everweb. EPIServers övergripande strategi är att fortsätta utveckla dessa plattformar, produkter och tjänster samt fortsätta marknadsföra dessa via partners med undantag för vissa tjänster såsom drift av webbplatser som marknadsförs direkt till slutkunder.

I enlighet med den övergripande strategin och för att uppnå de uppsatta målen har EPIServer delat in sin strategi i tre huvudelement; produkter, geografier och partners.

### Produkter

EPIServers tjänst- och produktstrategi är primärt att bredda och stärka den befintliga produktportföljen men även att addera ny funktionalitet och moduler för att erbjuda partners en bred och attraktiv produktportfölj. Detta möjliggörs genom fortsatt fokus på forskning och utveckling samt genom att aktivt söka förvärvsmöjligheter.

### Geografier

EPIServer skall primärt sträva efter att öka försäljningen av samtliga produkter och tjänster i alla existerande geografier, för närvarande med ett särskilt fokus på den amerikanska marknaden.

### Partners

EPIServer skall fokusera på att kontinuerligt skapa nya affärsmöjligheter genom att utnyttja det existerande partner nätverket. EPIServer skall därutöver verka för att utöka partner nätverket genom fortsatt rekrytering främst på den amerikanska marknaden.



## VERKSAMHETSBESKRIVNING



JOE BIANCO, SALES

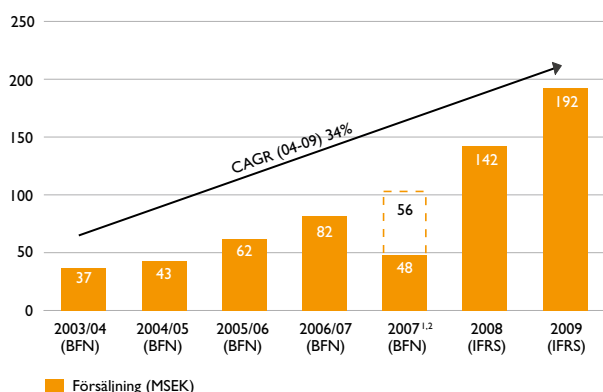
# Verksamhetsbeskrivning

## EPISERVER I KORTHET

EPI Server är ett svenskt programvaruföretag som grundades 1994. Företaget är en ledande leverantör av plattformar, produkter och tjänster för att möjliggöra en engagerande online-närvaro. EPI Server har idag cirka 3 000 slutkunder med cirka 9 500 webbplatser. EPI Server har under den senaste femårsperioden uppnått en årlig genomsnittlig försäljningsökning (CAGR) om 34 procent.

EPI Server har sitt huvudkontor i Sverige, där även avdelningen för forskning och utveckling har sin bas. Dessutom finns bolaget representerat i Australien, Danmark, Finland, Nederländerna, Norge, Storbritannien, Sydafrika och USA. EPI Server har också utvecklingsresurser i Indien, Vietnam och Ukraina. Försäljningen till slutkund sker via EPI Servers partnernetverk, med cirka 450 partnerföretag i 30 länder. Undantaget från den indirekta försäljningsmodellen är webbhostingtjänster som EPI Server säljer direkt till slutkunderna.

FIGUR 19 – FÖRSÄLJNINGSTILLVÄXT, MSEK



<sup>1</sup> Försäljning för 2007 avser sexmånadersperioden 2 juli 2007 till 31 december 2007. Se vidare "Kommentarer till den finansiella utvecklingen – Inledning".

<sup>2</sup> Enligt ledningens uppskattning uppgick försäljningen från och med januari 2007 till augusti 2007 till 56 MSEK. I augusti 2007 förvärvades EPI Server AB av det nyregistrerade bolaget EPI Server Group AB.

## AFFÄRSMODELL

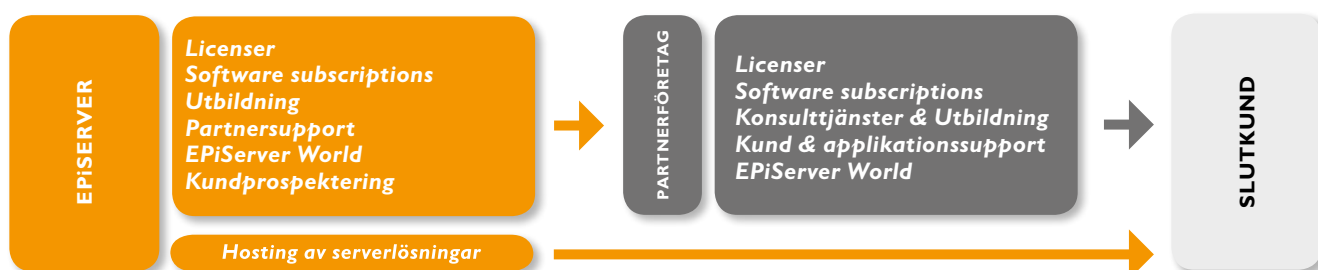
EPI Servers affärsmodell innebär att försäljning till slutkund sker via ett globalt partnernetverk. EPI Server fokuserar på att utveckla och förbättra kärnfunktionerna medan partnerföretagen kundpassar och implementerar produkterna enligt kundens individuella krav och behov. Partnermodellen ger EPI Server möjlighet att öka sin globala närvaro och uppnå en snabbare och mer kostnadseffektiv försäljningsökning jämfört med en etablering genom direktförsäljning på respektive marknad.

EPI Servers partners ansvarar för webbstrategi, design, implementation och integration av webblösningen gentemot slutkunden, vilket också innebär en stor intäktpotential för partnerföretaget. EPI Servers uppfattning är att EPI Servers erbjudande i normalfallet motsvarar cirka 80 procent av de funktioner och lösningar som en slutkund efterfrågar. Resterande 20 procent av kundens behov (t.ex. strategi, design, implementering/integrering m.m.) levereras av partnerföretaget. Till stöd för EPI Servers partners finns ett antal regionala kontor och försäljningsagenter runtom i världen. Utöver det rena produkt erbjudandet säljer EPI Server även hostingtjänster direkt till slutkund, tillhandahåller utbildning och support till partners och slutanvändare, samt tillhandahåller en marknadsplats för produktpartners att sälja sina tredjepartsmoduler till EPI Servers partners och slutkunder.

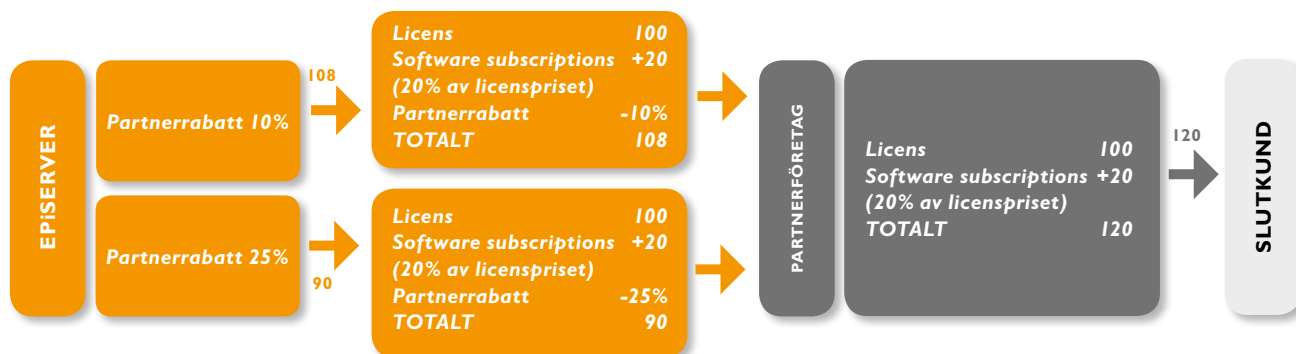
### Intäkter:

- Licenser** – Slutkunderna faktureras en engångskostnad för en evig EPI Server-licens. Licensen avser en webbplats (URL) och faktureras senast när webbplatsen lanseras.
- Återkommande intäkter**
  - Software subscription** – Slutkunden betalar årligen ett belopp motsvarande cirka 20 procent av licenspriset, vilket ger tillgång till uppgraderingar. Cirka 97 procent av de avtal EPI Server har med sina kunder förnyades under 2009.
  - Hosting** – En ökande del av EPI Servers slutkunder (för närvarande cirka 600 kunder) väljer att teckna ett hostingavtal med EPI Server. Avtalen löper vanligtvis på 36 månader och förlängs därefter årsvis med betalning per månad eller per kvartal. Cirka 97 procent av de hostingavtal EPI Server har med sina kunder förnyades under 2009.

FIGUR 20 – EPISERVERS AFFÄRSMODELL



FIGUR 21 – EXEMPEL PÅ EPISERVERS INTÄKTER FRÅN LICENSFÖRSÄLJNING

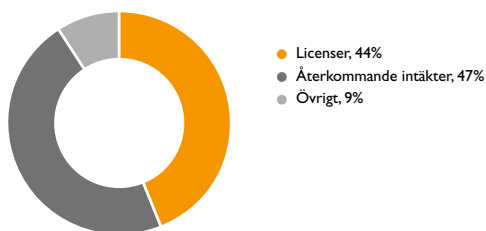


■ Övrigt

- **Utbildning och support** – EpiServer erbjuder utbildning där partner nätverkets utvecklare certifieras inom installation, underhåll och anpassning av EpiServers plattform. EpiServer erbjuder även utbildning för slutanvändare för att öka kompetensen kring EpiServers produkter och tjänster, även om större delen av utbildningen arrangeras av partnerföretagen.

För en illustration över hur intäkter från licensförsäljning fördelar sig mellan EpiServer, partners och slutkund, se figur 21.

FIGUR 22 – FÖRSÄLJNING PER INTÄKTSSLAG, 2009



**PARTNERFÖRETAG**

EpiServer söker och rekryterar löpande partnerföretag som har en tydlig profil inom online-kommunikation och/eller integration, med kapacitet att säkra projekten kvalitetsmässigt samt genomföra leverans till slutkund. Ett partnerföretag bör vara Microsoftpartner och ha kunskaper om .NET-plattformen. Vidare bör en partner vara av viss storlek, ha goda kunskaper i olika webbsystem och kunna uppvisa goda kundreferenser samt ha tillfredställande finansiella resurser. EpiServer har medvetet undvikit all egen konkurrens med partners och särskiljer sig därmed från sina konkurrenter genom att inte bedriva konsultverksamhet.

EpiServer har utvecklat ett program för partners, vilket omfattar utbildning och certifiering samt tillgång till material för försäljning, implementering/utveckling och utbildning i syfte att uppnå egen kompetens avseende EpiServers produkter och tjänster. En ny partner genomför produktutbildning i två steg. Det första steget omfattar utbildning för försäljningsteam och affärsansvariga avseende EpiServers marknadsposition, produkterbudanden, unika egenskaper, prissättning, licenser och samarbete. Det andra utbildningssteget omfattar utbildning av utvecklare.

Partnerföretagen ingår ett samarbetsavtal samt får tillgång till EpiServers extranät där all tillgänglig dokumentation och resurser finns att ladda ner samt tillgång till licenssystemet. I Storbritannien, Irland, Förenade Arabemiraten, Norge och Sydafrika hanteras relationerna med partnerföretagen av agenter vilka hanterar processen på provisionsbasis.

Under 2009 genererade EpiServers tio största partnerföretag (mätt i licensförsäljning och första årets software subscriptions) cirka 12 procent av bolagets omsättning.

Bolagets bedömning är att EpiServer har ett attraktivt erbjudande gentemot partnerföretagen, framförallt baserat på de nya kunder som kan genereras samt på att EpiServers erbjudande utgör en bas för partnerföretagens framtida intäkter.

FIGUR 23 – EXEMPEL PÅ EPISERVERS PARTNERS





EPiServers partners kan delas in i tre kategorier baserat på kunskapsnivån kring EPiServers plattformar samt förmågan att generera ny försäljning. Kategorierna är:

- Associated Solution Partner
- Solution Partner
- Premium Solution Partner

**Associated Solution Partners** är företag som bara säljer ett par licenser per år. Associated Solution Partners skall ha EPiServer-utbildad personal, men omfattas inte av krav på certifiering.

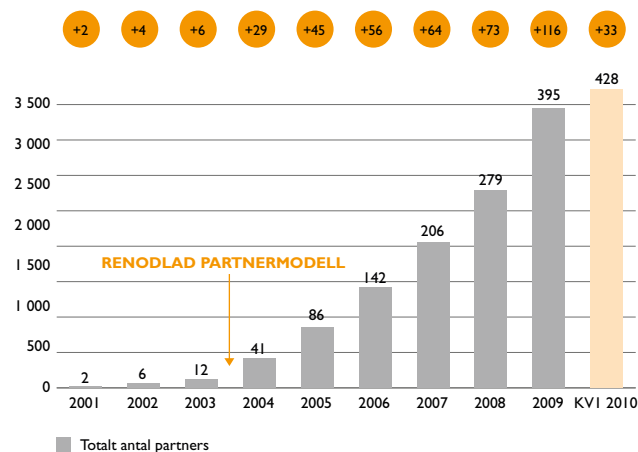
**Solution Partners** är den största partnergruppen. För att bli en Solution Partner skall företaget ta fram en plan för sin EPiServer-verksamhet och utbilda personalen. Dessutom måste minst två utvecklare vara EPiServer-certifierade.

**Premium Solution Partners** har samma kvalitets- och standardkrav som Solution Partners, men har uppvisat större licensvolymer och får därför del av extra marknadsföringsresurser. För Premium Partners måste dessutom minst fem utvecklare vara EPiServer-certifierade.

#### Renodlad partnermodell 2003

Partnertillväxten accelererade efter 2003 då EPiServer beslutade att avyttra den dåvarande konsultverksamheten. Under perioden 2007-2009 öppnade EPiServer ett flertal lokala försäljningskontor för att stödja partnertillväxten. Däribland öppnade EPiServer i april 2009 kontor i Chicago, USA, och ett antal partnerskap har redan ingåtts med bland annat Blend Interactive, Imano, Kohorts, Level 2 Marketing Group, Lightmaker, Orchestra, Oshyn, Market-Net, Yoodle, Engine Digital, Blue Bolt, Versant, Nansen och BGT Partners.

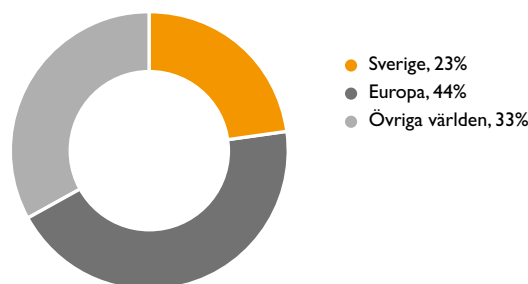
FIGUR 24 – UTVECKLING AV ANTAL PARTNERS



(Cirkarna anger netto antal partners som adderades under respektive år)

Figur 25 illustrerar att nyrekrytering av partners företrädesvis sker i andra geografier än Sverige.

FIGUR 25 – GEOGRAFISK FÖRDELNING AV NYA PARTNERS 2009





Netcel är en ledande digitalbyrå som skapar och utvecklar webbplatser och digitala lösningar. Bolaget som grundades 1995 och är baserat i St Albans nära London är en ackrediterad EPiServer Premium Solution Partner och Microsoft Gold Partner, med över 40 företagskunder. Netcel specialiserar sig på onlinelösningar med bland annat EPiServer, och stöder för närvarande 25 EPiServer-baserade webbplatser.

Med sin status som Microsoft Gold Partner är Netcel fullt engagerad att arbeta med produkter utvecklade på Microsoft-plattformen och därmed bara utveckla webbplatser för kunder genom ett .NET-baserat Content Management System.

2005 tittade Netcel närmare på fyra olika CMS-produkter. Man blev imponerad av det brittiska EPiServer-teamets snabba kundtjänst och support samt goda referenser från nöjda kunder och utvecklare, vilket resulterade i att Netcel valde att arbeta med EPiServer. Netcel upptäckte att redaktörer fann plattformen lätt och intuitiv att arbeta med och utvecklare var mycket nöjda med den flexibla utvecklingsplattformen och förmågan att snabbt anpassa lösningen till kundernas krav. Tim Parfitt, VD för Netcel säger, "EPiServer är mer strömlinjeformat, snabbare och mer bekvämt för utvecklare att arbeta med. Vi ser att många av våra kunder väljer att behålla lösningen." Netcel arbetade första gången med EPiServer 2005 för att utveckla en webbplats för en av sina kunder som därefter rekommenderade plattformen till ett annat företag 2006. Netcel har idag byggt upp en portfölj av 25 kunder som hanterar sin webbnärvaro med hjälp av EPiServer.

"Vi tog ett strategiskt beslut sommaren 2009 att fokusera helt på EPiServers lösning. Det var ett lätt steg att ta eftersom vi beslöt att göra en sak väldigt bra och därmed avsluta våra samarbeten med andra CMS-leverantörer. Jag vet instinktivt att detta beslut är det rätta för Netcel på lång sikt", säger Tim. "Kunderna gillar det och vi har inte förlorat en enda kund."



Tim Parfitt  
VD för Netcel

#### Bolagsprofil:

- EPiServer Premium Partner
- Full-service digitalbyrå
- Grundat 1995 i Storbritannien
- Över 20 EPiServer-kunder
- 40+ företagskunder

"Community-plattformen i synnerhet är vad många av våra kunder har frågat efter och EPiServer Relate+ och EPiServer Community är fantastiska tilläggsprodukter. EPiServers timing för att expandera CMS-plattformen med Community var helt rätt. Det ger oss ett bra tillfälle till merförsäljning till våra kunder i takt med att de rör sig mot Web 2.0-applikationer. EPiServer Commerce är ytterligare ett steg i denna riktning. Jag är säker på att de kommer att gå ännu längre."

"Vi har också sett att EPiServer investerar i sin kärnprodukt i och med lanseringen av EPiServer CMS 6. Det fanns några aspekter med den tidigare versionen som definitivt har åtgärdats i den nya versionen. Framtida produktplaner ser bra ut och som partner känner vi att man har beaktat våra synpunkter och att vi har en bra dialog."

Det faktum att EPiServer har fattat det strategiska beslutet att enbart sälja via partnerkanalen ser Tim som väldigt positivt, "Vi vidarebefordras försäljningsmöjligheter från EPiServer. Hade det gällt en annan CMS-leverantör skulle det vara osannolikt att vi skulle få denna nivå av service då vi skulle utgöra direkta konkurrenter. Detta händer inte med EPiServer."

Sedan 2005, då Netcel för första gången lanserade EPiServer för en av sina kunder, har företaget tredubblats i storlek. För varje EPiServer-licens genererar Netcel konsultarvoden som utgör 80-90% mer än värdet av EPiServer-licensen/licenserna som säljs.



Logica har lång erfarenhet av att arbeta med EPiServer. Den första EPiServer-baserade webbplatsen levererades 2001, under varumärket WM-data. Sedan dess har gruppen för ECM (Enterprise Content Management) inom Logica byggt och lanserat 360 webbplatser baserade på EPiServer.



Björn Widorson  
Business manager,  
Logica Business  
Solutions

#### Bolagsprofil:

- EPiServer Premium Partner
- Ledande noterat internationellt IT-tjänst företag
- Grundat 1969 som WM-data
- 39 000 medarbetare varav 5 200 i Sverige
- 120 konsulter i Norden med expertis om EPiServers plattform

Logica har en bred kunskap kring EPiServers produkter, med över 50 konsulter i Sverige som arbetar med plattformen. I Norden är de fler än 120 konsulter. Enterprise Content Management är ett viktigt område för Logica och företaget satsar nu på att expandera EPiServers del av verksamheten i Europa.

”Med många stora internationella företag som kunder är det ett naturligt steg att expandera EPiServer/ECM-segmentet inom vår stora konsultorganisation så att vi på ett bättre sätt kan stötta våra kunder inom deras lokala regionala marknader”, säger Björn Widorson, business manager på Logica Business Solutions.

Online-marknaden har genomgått dramatiska förändringar under de senaste åren och Logica har utvecklats i takt med marknaden. För några år sedan utvecklade organisationen interna lösningar för web content management, såväl som en mängd andra lösningar i kundprojekt. Fokus har nu skiftat till mer standardiserade produkter (med EPiServer som en kärnplattform kring vilken Logica har utvecklat en expertis) som möjliggör för Logica att leverera lösningar av hög kvalitet till en lägre kostnad för kunden. Detta har också haft en positiv inverkan på Logicas lönsamhet. Affärsområdet kan nu på ett säkert sätt leverera stora projekt med stöd av best-of-breed-teknologi, vilket säkerställer att kunderna når sina önskade mål för en mer effektiv informa-

tionshantering och avancerade online-initiativ. Resultatet är en högre kundnöjdhet.

”Med EPiServer CMS i vår portfölj har vi etablerat ett fotfäste i den publika sektorn i Sverige. Med denna erfarenhet vet vi att EPiServer är en stabil, skalbar och säker plattform som möjliggör en snabb ’route-to-market’ för våra internationella kunder”, säger Björn Widorson.

En av drivkrafterna på marknaden för att skapa en engagerande och mätbar online-närvaro är omfördelningen av köpkraft, från tidigare IT-avdelningar till marknadsföring och strategiska affärsenheter. Att kunna mäta och bekräfta resultaten av en sådan investering är idag standard.

”Våra kunder har höga krav på att kunna mäta resultaten av deras investeringar online. Därtill är EPiServer CMS en kraftfull plattform för professionella redaktörer, vilket många stora företag med många webbplatser sätter stort värde på.”, säger Björn Widorson.

ECM-området inom Logica har visat kontinuerlig tillväxt de senaste 10 åren som Logica har arbetat tillsammans med EPiServer. Av totala intäkter utgjorde cirka 15 procent licensintäkter.

”Vi sätter stort värde på vårt samarbete med EPiServer. Den breda produktportföljen, med EPiServer CMS som grund, och den kontinuerliga utvecklingen och expansionen till andra områden såsom sociala medier, säkerställer att vi kan leverera avancerade online-lösningar till våra kunder”, avslutar Björn Widorson.

### SLUTKUNDER

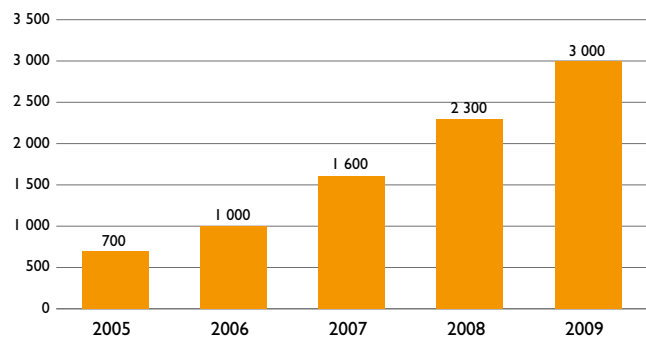
Cirka 3 000 kunder och uppskattningsvis 130 000 redaktörer världen över, inklusive ledande webbplatser som Bauer, SAS och Mazda, använder EPIServers produkter och lösningar som en plattform för deras online-närvaro. Cirka 600 kunder med över 1 000 webbplatser använder EPIServers hostingtjänster.

EPIServers produkter och tjänster används av en mängd olika slutkunder inom många olika branscher och industrier. Cirka 97 procent av de avtal EPIServer har med sina kunder förnyades under 2009. EPIServer uppskattar att mer än hälften av de medelstora och stora börsbolagen i Sverige, så kallade mid- och large cap-bolag, använder EPIServers produkter och tjänster.

### Merförsäljning

Under 2009 svarade befintliga EPIServer-kunder för drygt 40 procent av EPIServers försäljning av licenser och nya software subscriptions (se figur 28). Över 60 procent av denna försäljning utgjordes av ytterligare EPIServer CMS-licenser. Den höga andelen merförsäljning till befintliga kunder av både ytterligare CMS-licenser såväl som av nya produkter tolkar EPIServer som ett bevis på kundernas höga lojalitet, snabba anpassningsförmåga och vilja att öka investeringarna i EPIServers produkter och tjänster.

FIGUR 26 – ANTAL SLUTKUNDER 2005–2009

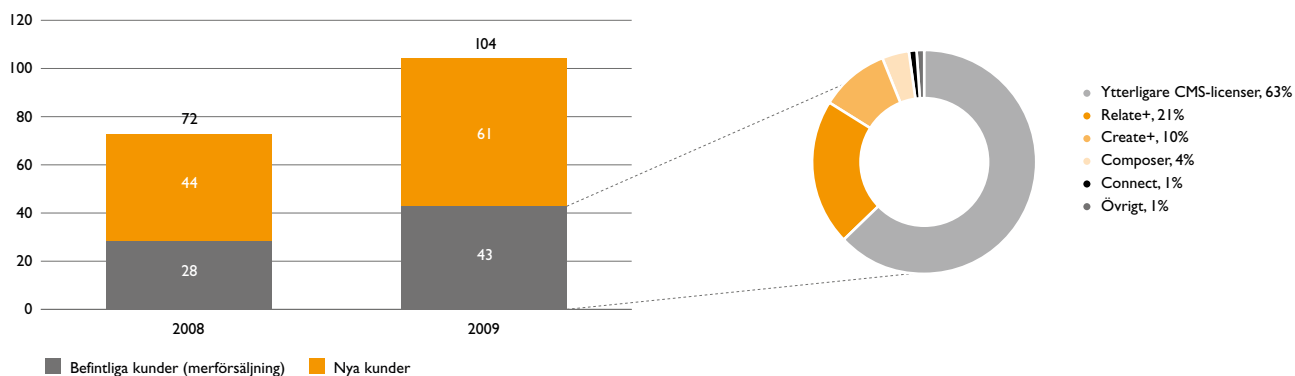


Antal slutkunder är avrundat till närmaste hundratal och definieras som antalet unika licenshållare.

FIGUR 27 – EXEMPEL PÅ EPISERVERS SLUTKUNDER

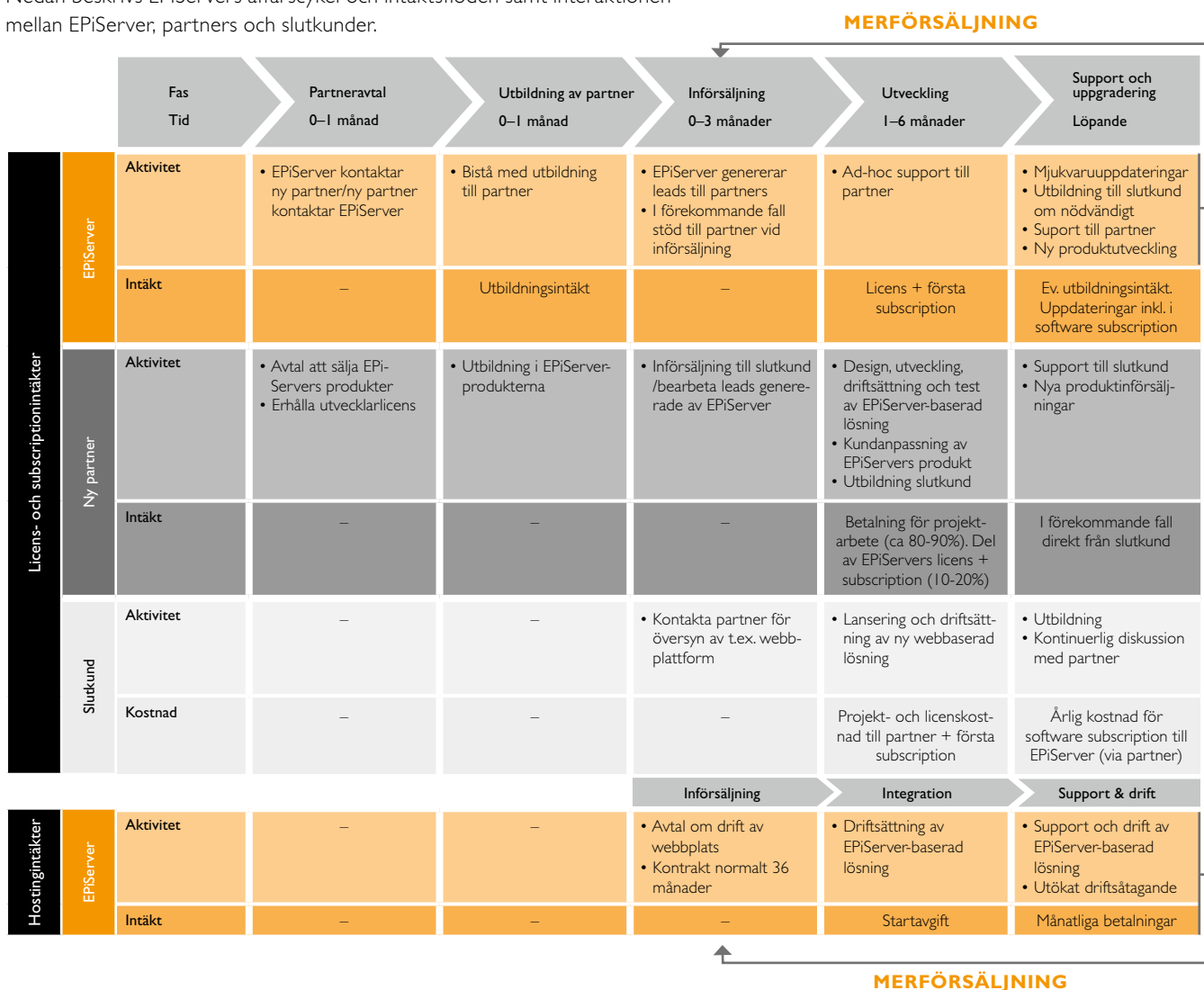
Webbpublicering					
Tilläggs paket/produkter utöver EPIServer CMS					
Webbhosting					
	Offentlig sektor	Resebranschen	Sport, kultur och rekreation	Förlag och media	Konsumtionsvaror

FIGUR 28 – LICENSFÖRSÄLJNING TILL BEFINTLIG KUNDBAS<sup>1</sup>, MSEK



<sup>1</sup> I programvaruförsäljningen ingår licenser och nya software subscriptions.

Nedan beskrivs EPiServers affärscykel och intäktsflöden samt interaktionen mellan EPiServer, partners och slutkunder:



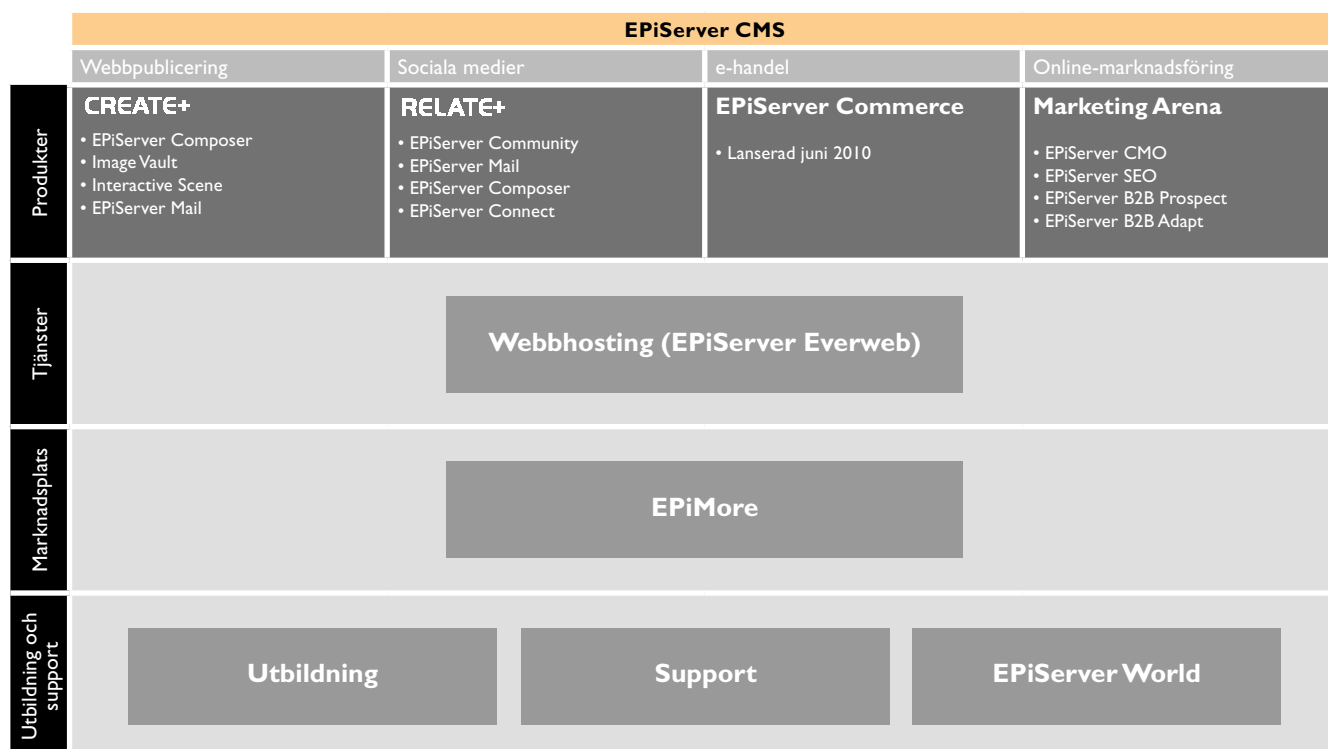
**EPISERVERS PRODUKT- OCH TJÄNSTEERBJUDANDE**

EPiServer CMS är grunden i EPiServers erbjudande och är en plattform för webbpublicering. Som ett komplement till EPiServer CMS har EPiServer utformat ett heltäckande erbjudande för att möjliggöra en engagerande online-närvaro:

- **Produkter** – Med webbpubliceringsplattformen EPiServer CMS som grund erbjuder EPiServer ett brett produktsortiment som svarar mot marknadens behov avseende sociala medier, webbpublicering, online-marknadsföring och e-handel.
- **Tjänster** – Genom webbhostingtjänsten EPiServer Everweb erbjuds även drift och regelbundna kontroller och tester av webbplatser och online-applikationer för EPiServer-kunder.

- **Marknadsplats** – EPiServer har också skapat en så kallad marknadsplats (EPiMore) för utvecklare och EPiServer-användare som möjliggör för produktpartners att sälja sina tredjepartsmoduler till EPiServers partners och slutkunder.
- **Utbildning och support** – Genom EPiServer Education utbildas regelbundet partners och slutkunder i de olika produkterna. EPiServer har även en egen digital möteplats (EPiServer World) där partners och kunder kan dela med sig av erfarenheter och tips kring produkterna. EPiServer erbjuder även support till partners. I förekommande fall erbjuder EPiServer dessutom experttjänster för komplex rådgivning till både partners och slutkunder.

FIGUR 29 – EPISERVERS PRODUKT- OCH TJÄNSTEERBJUDANDE



**PRODUKTER**

Nedanstående bild illustrerar hur EPiServer bedömer att dess samlade erbjudande utgör en komplett plattform som möjliggör för bolagets partners att skapa en engagerande online-närvaro för slutkunderna.

FIGUR 30- EPISERVERS PRODUKTPORTFÖLJ

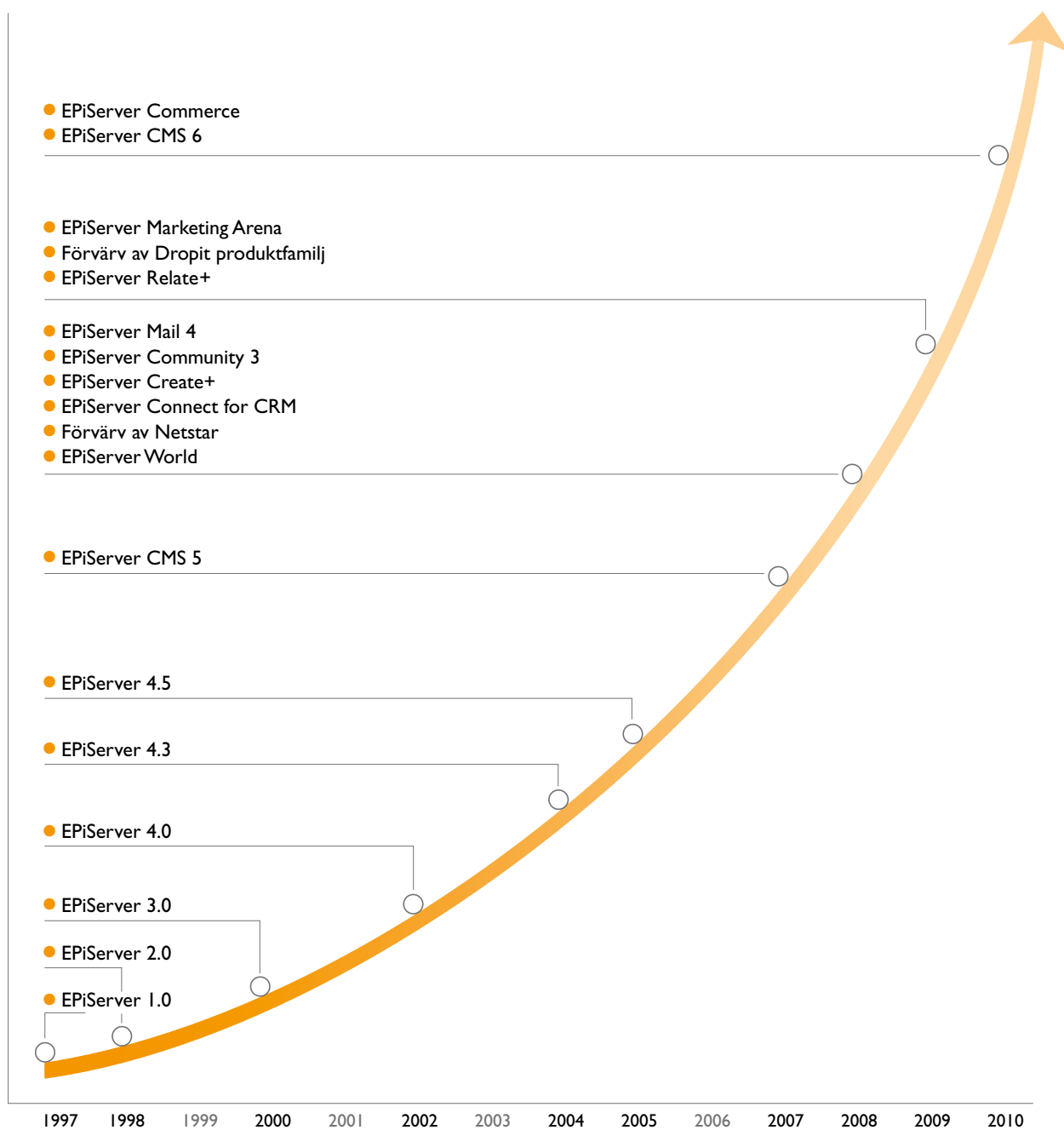




### Produktlanseringar

Som ett resultat av stigande efterfrågan på produkter och tjänster som möjliggör en engagerande online-närvaro har EPiServer under 2008 och 2009 lanserat och i förekommande fall förvärvat ett flertal nya tilläggsmoduler och tjänster som kompletterar webb-publiceringsplattformen EPiServer CMS och breddar intäktsbasen.

FIGUR 31 – ÖVERSIKT AV PRODUKTLANSERINGAR



## EPiServer CMS

Basen för EPiServers erbjudande är EPiServer CMS, en plattform för webbpublicering där användaren enkelt och på kort tid kan uppdatera webbplatsens text, bilder, sidor och navigeringsmenyer.

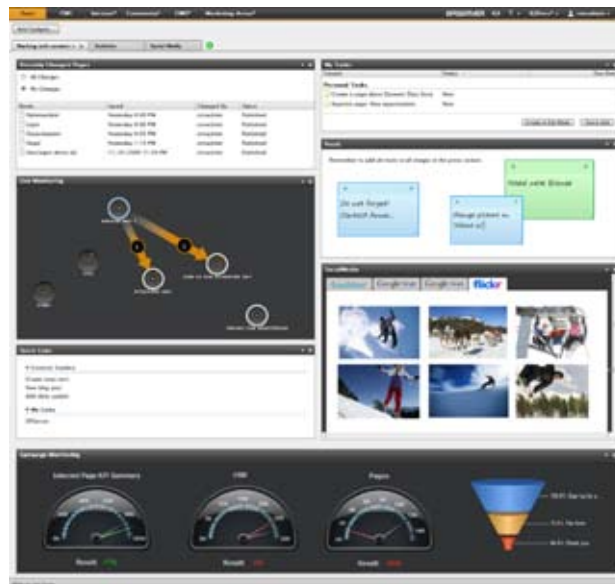
EPiServer CMS innehåller vid leverans ett färdigt exempel på en webbplats med färdig funktionalitet. I webbplatsmallen finns alla de vanligaste funktionerna, vilket minimerar tiden för att skapa och utveckla en ny webbplats, vilket i sin tur reducerar projektkostnaderna. Denna mall används ofta av nya partners som har möjlighet att återanvända kod och därmed förkorta deras ledtider mot slutkund.

EPiServer OnlineCenter, som introducerades i den senaste versionen av EPiServer CMS, är en anpassningsbar dashboard (arbetsyta) som ger ett kraftfullt stöd för marknadsföring och försäljning. OnlineCenter innehåller även en färdig struktur för integrering av tilläggsmoduler och funktioner från EPiServer, tredjepartsprodukter eller kundprojekt.

EPiServer CMS ger möjlighet att skapa plug-ins, justera egenskaper, utveckla flexibla filsystem och andra integreringsmöjligheter i syfte att skapa en öppen och flexibel arkitektur. Integreringen med Microsofts Visual Studio möjliggör även användning av ASP.NET-standarden och andra avancerade Visual Studio-funktioner.

EPiServer CMS och .NET-arkitekturen utgör stommen för EPiServers produkt erbjudande. För att möta kundens olika behov erbjuder EPiServer därutöver tilläggsmoduler och plattformar för sociala medier, online-marknadsföring och e-handel. EPiServers produkter är öppna lösningar vilket medför att kunden kan dra nytta av tidigare investeringar och integrera sina egna interna affärssystem (t.ex. ERP- och CRM-system) till webbplatsen.

Systemarkitekturen för EPiServer CMS är byggd kring fyra hu-



Exempel på EPiServer OnlineCenter

vudsakliga områden, nämligen webbpublicering och de olika funktioner som fordras för att enkelt skapa, publicera och redigera det slutligen skapade innehållet till webben; presentationstjänster, som bistår användaren i att lättare skapa engagerande innehåll; integreringstjänster, vilka underlättar kopplingen av externa informationskällor/databaser till webbplatsen; samt utvecklingstjänster, vilket innefattar funktioner som syftar till att underlätta utvecklingsmiljön för användaren.

FIGUR 32 – EPISERVER CMS SYSTEMARKITEKTUR

Webbpublicering	Presentationstjänster	Integreringstjänster	Utvecklingstjänster
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Redigering/Admin.</li> <li>■ Säkerhet</li> <li>■ Versionshantering</li> <li>■ Arbetsflöde</li> <li>■ Filhantering</li> <li>■ Permanenta länkar</li> <li>■ Navigering</li> <li>■ Dokumenthantering</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Komplet ASP .NET</li> <li>■ Mastersidor</li> <li>■ Teman</li> <li>■ EPiServer webbkontroller</li> <li>■ "Friendly URL's"</li> <li>■ Dynamiskt innehåll</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ DataFactory WS</li> <li>■ Content Channel WS</li> <li>■ MS Office</li> <li>■ RSS</li> <li>■ WebDAV</li> <li>■ Custom Page Providers</li> <li>■ Remote Events</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Plug-in support</li> <li>■ Custom Page Providers</li> <li>■ URL-/HTML-omskrivning</li> <li>■ Sidmanipulering API</li> <li>■ Visual Studio-integrering</li> <li>■ Permanent Link API</li> <li>■ Page Extensions</li> </ul>



» SLH har ökat trafiken på sin webbplats med 25 procent och samtidigt ökat bokningsintäkterna med 20 procent

#### FÖRETAG:

Small Luxury Hotels of the World

#### UTMANINGEN

- Att skapa en central plats för information för SLH:s 500 hotellägare runtom i världen, i syfte att maximera sitt medlemskap i SLH.
- Därutöver ville SLH skapa en engagerande webbplats som på ett mer direkt sätt kommunicerade med resebyråer världen över (som står för 65 procent av SLH:s bokningar).

#### LÖSNINGEN

- För att lösa det förstnämnda behovet skapades webbplatsen myslh.com med EPiServer CMS som bas, där varje hotellägare möts av en personligt anpassad webbplats med en "dashboard" innehållande bland annat information om försäljning, marknadsföring, PR och andra aktiviteter. Hotellägare ges också möjlighet att delta i grupp-gemensamma marknadsföringsinitiativ för att öka antalet hotellbokningar.
- För att förbättra dialogen med resebyråerna skapades webbplatsen slh.com/travelagents som bland annat möjliggör för resebyråer att göra direktbokningar för sina kunder, ha direktkontakt med SLH:s säljstyrka, samt ta del av exempelvis nyheter, bloggar och bokningstips. Webbplatsen möjliggör också för de olika hotellen att visa aktuella provisionserbjudanden som resebyråerna kan ta del av i syfte att generera fler bokningar.

- Därutöver använder SLH EPiServer Mail för att skapa och skicka ut mejl till hotellgäster, hotellägare och resebyråer. Med modulen kan SLH till exempel styra innehållet i mejlen till resebyråerna baserat på deras tidigare bokningsvanor.
- SLH har även skapat en digital mötesplats med hjälp av EPiServer Community för The Club of Small Luxury Hotels of the World, vilket är SLH:s stamgästprogram. Mötesplatsen möjliggör för stamgäster att bland annat dela med sig av foton, recensioner och rekommendationer om olika hotell och resmål.

#### RESULTATET

- Flera personer på SLH, inklusive vissa avdelningschefer, arbetar idag regelbundet med att uppdatera och addera nytt material på webbplatserna.
- SLH har med hjälp av EPiServers produkter och tjänster ökat trafiken på sin webbplats med 25 procent och samtidigt ökat bokningsintäkterna med 20 procent

## EPISEVER COMMUNITY – FALLSTUDIE



Pacemaker.net – ett digitalt ekosystem som tolv månader efter lanseringen har mer än 40 000 medlemmar över hela världen.

**FÖRETAG:**

Pacemaker.net

**UTMANINGEN**

- Att skapa en digital musikmötesplats för att locka DJ:s och människor som tycker om att lyssna på ny musik där de kan mixa och dela musiken legalt mellan medlemmarna.
- Skapa en kanal för kostnadseffektiv kommunikation (mun-till-mun metoden), shopping, produktsupport och dialog med potentiella köpare och ägare av Pacemaker-hårdvara.
- Uppmuntra medlemmarna att bli ambassadörer för Pacemakers produkter och hjälpa företaget Tonium att marknadsföra Pacemaker och generera försäljning, helt utan återförsäljarnätverk.

**LÖSNINGEN**

- Mötesplatsen Pacemaker.net skall få medlemmarna att legalt ladda upp musikmixer, lyssna på musikmixer, dela mixer samt prova och hitta ny musik och nya influenser.

- Ett digitalt mötesplatskoncept för Pacemaker, där medlemmarna indelas i två huvudprofiler: producent och konsument.
- Mötesplatsen skall utgöra ett socialt nätverk med medlemmar, interaktion med medlemmarnas musikmixer, till exempel lyssna, betygsätta, dela favoritmixer, topplistor, forum, filtrerad sökning, fanklubbar, e-handel med mera.

**RESULTATET**

- Mötesplatsen Pacemaker.net är ett digitalt ekosystem som tolv månader efter lanseringen har mer än 40 000 medlemmar över hela världen: Storbritannien, USA, Tyskland, Holland, Frankrike, Japan, Spanien med mera. Allt detta helt utan marknadsföring.
- Över 3 000 musikmixer har hittills laddats upp till Pacemaker.net Den mest populära musikmixen har spelats 6 000 timmar.
- Pacemaker är en välkänd produkt bland DJ:s över hela världen. Klienten har även lyckats lägga upp en digital kanal för marknadsföring, försäljning, produktsupport, dialog med köpare, PR etc. Allt till mycket låg kostnad och utan återförsäljarnätverk.

### EPIserver Community

EPIserver Community är en plattform för att utveckla interaktiva digitala mötesplatser, så kallade communities. EPIserver Community utvecklades initialt 1999 och används idag som plattform för communities med uppskattningsvis över 7 miljoner medlemmar, 15 miljoner distribuerade meddelanden och 800 000 användare som loggar in varje dag. Med EPIserver Community som bas kan utvecklarna enkelt lägga till nya funktioner och kombinera, utöka och modifiera befintlig funktionalitet efter specifika behov. EPIserver Community är integrerad med EPIserver CMS.

### EPIserver Commerce

Till följd av upprepade förfrågningar från partners och kunder vad gäller e-handel lanserade EPIserver i juni 2010 en komplett e-handelsplattform via partnerskap med USA-baserade, privata Mediacore. EPIserver Commerce erbjuder kataloghantering, orderhantering, kundhantering, försäljning, marknadsföring och levereras med en komplett webbplatsmall som bas. Med hjälp av färdiga komponenter och moduler kan webbplatsen sedan anpassas efter de specifika krav som företaget ställer på sin e-handelsplattform med avseende på exempelvis språk, valutor, produkttyper och betalningssätt. I kombination med EPIservers övriga plattformar och moduler ges användaren möjlighet att strömlinjeforma marknadsföringsarbetet och försäljningen via internet samt, i varje steg av processen, samordna besöksinformation och upplevelser med online-butikens drift och orderstatus.

### EPIserver Mail

EPIserver Mail är en tjänst som möjliggör utskick av marknadsföringsmejl för både målinriktade mejlkampanjer såväl som till bredare mejlutskick. Modulen för att skapa kampanjen är integrerad med EPIserver CMS vilket medför att redaktören kan utföra allt arbete kring ett utskick i ett övergripande användargränssnitt och i en välbekant miljö. I EPIserver Mail finns möjlighet att få statistik i realtid, förfinas och optimera meddelanden och jämföra kampanjer och kommunikationsinsatser. Bland analysverktygen finns till exempel öppningsfrekvenser, klickfrekvenser, tidsstämpling och beteendespårning av de mottagare som klickar sig till landningssidan, vilket ger en total överblick över målgruppens respons.

Tjänsten EPIserver Mail utnyttjar inte kundernas interna servrar för utskicken utan använder EPIservers egen serverkapacitet vilket gör att kampanjen kan implementeras snabbt och i princip utan att belasta kundernas befintliga system.

### EPIserver Composer

EPIserver Composer är en modul till EPIserver CMS som gör det möjligt för personer utan programmeringskunskaper att snabbt skapa och uppdatera sidmallar direkt på webbplatsen. När redaktören är klar med en webbsidemall kan resultatet sparas som en ny mall, vilket effektiviserar arbetet genom att då den sparade mallen är tillgänglig för alla redaktörer varje gång de skapar en ny sida. Detta leder till stor tidseffektivisering, vilket innebär att redaktörerna kommer att kunna fokusera på kommunikationen på webbplatsen, snarare än på tekniken bakom den.



Skapa sidmallar utan programmeringskunskaper med EPIserver Composer

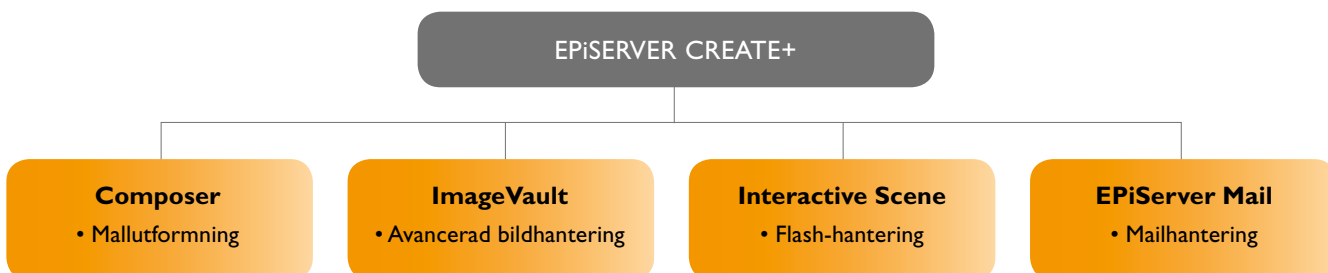
### EPIserver Connect

EPIserver CMS har en öppen systemarkitektur som underlättar integrering med kundens övriga interna system. Baserat på stark efterfrågan har EPIserver valt att produktifiera integrering med Microsoft SharePoint, Microsoft Dynamics CRM samt Salesforce.com.

EPIserver Connect for Sharepoint innebär att företag kan integrera funktionerna i EPIserver CMS med funktionerna i Sharepoint såsom dokumenthantering och innehåll.

EPIserver Connect for CRM är en modul som möjliggör integration mellan EPIserver CMS och Microsoft Dynamics CRM respektive Salesforce.com. Användare som är registrerade på företagets externa webbplats länkas via EPIserver Connect for CRM till befintlig databas såsom Microsoft Dynamics CRM och Salesforce. På så sätt blir användaruppgifter som lagts på webbplatsen en integrerad del av företagets existerande databas för kunder, leverantörer, affärspartners och medlemmar.

FIGUR 33 – PRODUKTPAKET CREATE+



### EPI Server Create+

Create+ är ett produktpaket som syftar till att ge användarna möjlighet att skapa en kommersiellt fokuserad och kundorienterad webbplats med allt från Flash till avancerad bildredigering och mejlkampanjer. För att underlätta skapandet av webbplatsen innehåller Create+ färdiga mallar och funktioner för redigering direkt till webbsidan. Paketet innehåller även EPI Server Mail och EPI Server Composer samt ImageVault och Interactive Scene.

### ImageVault

ImageVault har två huvudfunktioner: 1) bildredigering och 2) effektiv bildlagring. Med ImageVault kan användaren redigera och lagra bilder på samma plats. Fördelen är att användaren inte behöver göra någon installation på sin egen dator, vilket sparar både tid och utrymme. Här finns också stöd för de bildformat som används vid utskrift, vilket innebär att företagets samlade bildbibliotek kan lagras i samma arkiv. ImageVault är en tredjepartsprodukt vilket innebär att den inte är utvecklad av EPI Server utan av tredje part.

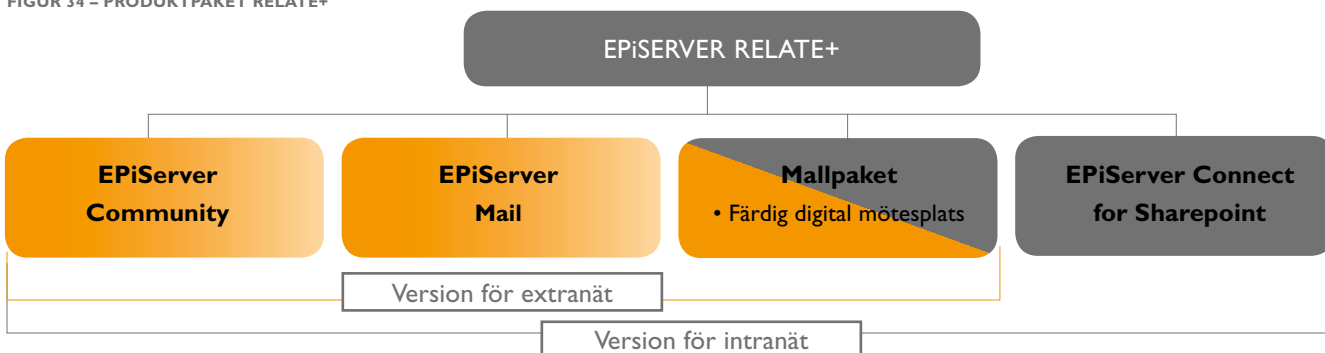
### Interactive Scene

Interactive Scene är en lösning för att enkelt bygga interaktiva och dynamiska webbplatser med Flash, utan tidigare erfarenhet eller kunskaper om Flashprogrammering. Användaren väljer ut en bild eller en serie av bilder, skriver in en lämplig presentationstext och väljer övergångseffekt samt effektens varaktighet. Detta är mycket vanligt förekommande idag i syfte att förbättra upplevelsen av en webbplats. Interactive Scene är en tredjepartsprodukt.

### EPI Server Relate+

Relate+ är ett produktpaket som innehåller allt som krävs för att förbättra dialogen med ett företags målgrupp på webben. Med Relate+ möjliggörs publicering av användargenererat innehåll tillsammans med av företaget publicerad information, i syfte att skapa en dynamisk webbplats där man drar nytta av det innehåll som har genererats av användarna. I Relate+ ingår EPI Server Community, EPI Server Mail och ett färdigt exempel på en digital mötesplats, som kan användas som den är eller fungera som inspiration till kundens egna projekt. Relate+ finns i två versioner: en för publika webbplatser och en för intranät. Den senare versionen innehåller även tillägget EPI Server Connect for Sharepoint.

FIGUR 34 – PRODUKTPAKET RELATE+







I Relate+ ingår en färdig digital mötesplats

**Marketing Arena**

EPISEVER Marketing Arena är ett produktpaket av marknadsföringsmoduler och applikationstjänster för snabbare produktion av effektiva marknadsföringskampanjer, uppföljning av kampanjresultat i realtid och för att samla information om potentiella kunder.

EPISEVER Marketing Arena består av fyra moduler: Campaign Monitor and Optimization (CMO), SEO, B2B Prospect och B2B Adapt. Dessa moduler, som är enkla att installera på användarens webbplats, är helt integrerade med EPISEVER CMS. Modulerna kan även köpas separat.

**EPISEVER CMO**

EPISEVER CMO underlättar övervakning och optimering av kampanjer och landningssidor och aktiveras via instrumentpaneler. Campaign Monitor visar kampanjresultaten i realtid. Kampanjägaren kan jämföra besökarens konverteringsgrad på i förväg angivna webbsidor för att få fram information om besökarnas digitala beteende samt optimera webbplatsens budskap och innehåll.

**EPISEVER SEO**

EPISEVER SEO optimerar webbplatsen för sökmotorer (t.ex. Google, Yahoo och Bing). Den kan användas i de två mest kritiska faserna av webbplatsens publiceringscykel, det vill säga när utvecklare skapar och kodar sidor och när en webbredaktör

lägger till nytt innehåll. EPISEVER SEO ger löpande råd över hur en webbplats på bästa sätt skall konstrueras avseende bland annat rubriker, texter och länkar för att snabbt hittas och rankas högt av sökmotorer. När webbplatsen är färdig att publiceras jämförs innehållet mot andra webbplatser för att bedöma om den uppfyller de parametrar som krävs för att rankas högt. EPISEVER SEO är en kombination av rapporteringsverktyg, automatiserad best-practice rådgivning och integrerad optimeringsrådgivning för redaktörer. EPISEVER SEO är en tredjepartsprodukt.

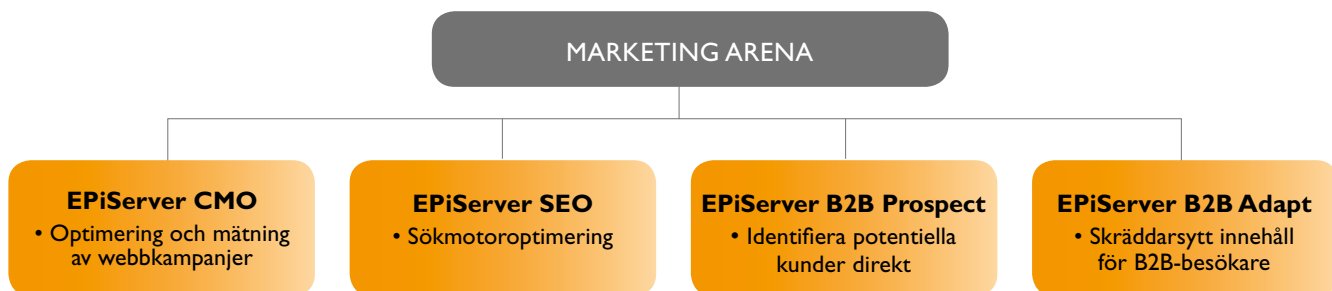
**EPISEVER B2B Prospect**

B2B Prospect är en modul som matchar besökarens IP-adresser med information i D&B:s (tidigare Dun & Bradstreet) databas (ett system som innehåller information om 150 miljoner företag världen över) för att i realtid identifiera varje besökarens företag, bransch och geografiska placering. Företaget bakom webbplatsen kan på så sätt få tillgång till information om potentiella kunder som kan vidareutvecklas inom företagets försäljningsorganisation. EPISEVER B2B Prospect är en tredjepartsprodukt.



Exempel på en kampanjpanel för övervakning av olika nyckeltal

FIGUR 35 – PRODUKTPAKET MARKET ARENA





### EPIserver B2B Adapt

Genom användandet av B2B Adapt kan webbplatsen presentera personligt anpassat webbinnehåll för varje besökare, bland annat baserat på bransch och geografisk placering. Systemet anpassar innehållet med hjälp av D&B:s databas (se ovan) och utgår ifrån ett antal demografiska parametrar (t.ex. bransch, storlek eller placering). EPIserver B2B Adapt är en tredjepartsprodukt.

## TJÄNSTER

### Hosting (EPIserver Everweb)

EPIserver erbjuder drift av slutkundens webbplats som ett komplement till produkt erbjudandet. Till skillnad från andra så kallade "hosting farms" tar EPIserver ansvar för hela ledet i att drifva en EPIserver-baserad webbplats; från den grundläggande nätverksinfrastrukturen till att webbapplikationer för exempelvis e-handel fungerar felfritt. Detta är möjligt tack vare att EPIserver står bakom webbplatsens plattformar och moduler och har en nära dialog med ansvariga partnerföretag som har utvecklat webbplatsen till slutkunden.

EPIserver erbjuder tre typer av hostingpaket: delad serverhosting, specifik serverhosting och hosting med hög tillgänglighet. Det senare innebär ett extra pristillägg där skräddarsydda paket konfigureras för kunderna och kan innehålla exempelvis så kallad failover och backup-åtgärder.

Cirka 600 av EPIservers kunder lägger idag ut det tekniska ansvaret för webbplatserna på EPIserver. Kunderna väljer EPIservers hostingpaket av flera skäl: företag med hög trafik och krav på tillgänglighet värdesätter säkerheten, servicenivåerna och det faktum att EPIserver även övervakar funktionaliteten av

webbplatsen och dess moduler, medan företag som snabbt vill komma igång med en mindre webbplats uppskattar enkelheten och de korta ledetiderna.

Kunder ingår avtal direkt med EPIserver, även om de ofta har hänvisats till EPIserver av någon partner. Vanligtvis tecknas ett 36-månadersavtal till fast pris, men i vissa fall kan ytterligare intäkter genereras genom vissa trafiknivåfaktorer.

EPIserver är klassifierad som internetleverantör (ISP) av svenska kommunikationsmyndigheten PTS, som köper in extra kapacitet efter behov. EPIserver utökade under 2009 sitt hostingerbjudande med ett nytt datacenter och har för närvarande sammanlagt fyra fysiska datacenter. Samtliga datacenter finns i Stockholmsområdet.

## MARKNADSPLATS

### EPIMore

EPIMore är ett partnerprogram som inkluderar företag som levererar produkter inom närliggande områden till EPIserver, till exempel sökmotorer, webbstatistik/analys med mera. Dessa företag utvecklar sina applikationer och lösningar för att fungera tillsammans med EPIservers plattform, vilka antingen säljs av företagets självt alternativt erbjuds till försäljning och nedladdning genom EPIservers portal EPIserver Extras. Syftet med EPIMore är att erbjuda ett kompletterande utbud av produkter och tjänster för att förbättra kundernas online-närvaro. EPIserver tillser att dessa moduler fungerar med EPIserver CMS och tar en begränsad fast årlig avgift för teknisk support och marknadsassistans. Avgiften avser företaget och är således inte beroende av antalet produkter som företaget väljer att erbjuda.

FIGUR 36 – EPISERVER EVERWEB

#### EPIserver Everweb:

- Bevakar hela ledet av en välfungerande webbplats
- Identifierar problem innan besökare upptäcker dem
- Snabb hantering genom dialog med partnerföretag



#### Typiskt hostingerbjudande:

- Bevakar enbart underliggande infrastruktur
- I första hand besökare som upptäcker att en viss sida inte visas korrekt
- Kräver insats från kunden för att hantera webbplatsrelaterade problem

## UTBILDNING OCH SUPPORT

### EPIServer World

En viktig del i EPIServers partnerstrategi är EPIServer World, som är EPIServers digitala mötesplats med över 10 000 medlemmar. Här kan EPIServer-användare och utvecklare bland annat få tillgång till nödvändiga resurser för utveckling, utvecklingssupport och utbildning. EPIServer World underlättar kommunikationen mellan partnerföretagen och EPIServer men utgör även en central informationsplats för samtliga partnerföretag med dokumentation, nedladdning av plattformar och moduler, FAQ och support. En stor del av den information som finns på EPIServer World baseras på innehåll skapat av EPIServer och av partners. Partners kan även hjälpa varandra via forum, blogginlägg och artiklar. Innehållet på EPIServer World är huvudsakligen tillgängligt för alla, men för att kunna bidra eller göra nedladdningar måste man vara registrerad medlem. EPIServer World är ett bra exempel på hur sociala medier och användargenererat innehåll kan användas till förmån för alla intressenter.

### Utbildning och support

EPIServer Education är ett utbildningsprogram med fokus på slutanvändare och utvecklare av EPIServers erbjudanden. Cirka 450 personer utbildas varje kvartal på EPIServers produkter. Utbildningarna fokuserar på olika typer av användare, till exempel redaktörer, webbansvariga och utvecklare. Utbildningarna erbjuds både i form av schemalagda kurser, webbaserad utbildning, personlig handledning och skraddarsydda kurser. Utbildningsprogram utförs huvudsakligen där EPIServer är lokalt representerade.

EPIServers partners låter sina utvecklare genomgå certifieringsprogrammet EPIServer Certified Developer, vilket är ett program för att certifiera utvecklarens kunskaper om EPIServers plattformar och produkter genom att både dokumentera kunskapsnivån och expertisen för både produkt och teknik. Ett visst antal certifierade utvecklare är ett av kraven för att en partner skall kunna nå en högre status. Utvecklare certifierar sig genom ett test som täcker områden såsom produktkunskap, installation, drift och konfiguration, programmering samt kundanpassning.

### Experttjänster

En begränsad del av EPIServers försäljning utgörs av Experttjänster. Tjänsten faktureras baserat på nedlagd tid till partners med enstaka supportkrav (t.ex. ett visst tekniskt problem eller en installation där en partner är osäker och behöver experthjälp från EPIServer). Detta är inte ett område inom vilket EPIServer vill expandera men är, trots sitt begränsade bidrag till omsättningen, en viktig tjänst för att öka kvaliteten och skapa nöjda kunder och partners.

## EPISERVERS KONKURRENSFÖRDELAR

EPIServers verksamhet är fokuserad på plattformar, produkter och tjänster för att möjliggöra en engagerande online-närvaro.

### Partnermodell

EPIServers bedömning är att bolaget har en särställning bland sina internationella och lokala konkurrenter baserat på den renodlade indirekta affärsmodellen. Härigenom uppstår ingen konkurrensituation med bolagets partners vilka driver EPIServers försäljning. Detta utgör en stor konkurrensfördel såväl vid rekryterande som behållande av partners.

### Lojal kundbas

EPIServer har en kundbas om cirka 3 000 kunder för sitt produkterbjudande och cirka 600 kunder för sitt hostingerbjudande. Cirka 97 procent av kundavtalen förnyades under 2009. Den lojala kundbasen utgör två huvudsakliga konkurrensfördelar. För det första medför den höga kundlojaliteten en återkommande intäktsström. Vidare har EPIServer möjlighet att sälja nya produkter till existerande kunder.

### Användarvänlighet

En grundförutsättning för att partners och slutanvändare av webbpubliceringsplattformar och relaterade produkter och tjänster skall förbli lojala mot EPIServer är användarvänlighet. EPIServer har sedan starten fokuserat på och ackumulerat en omfattande kunskap i att utveckla lösningar som är enkla för partners att vidareutveckla och för slutkunder att använda. Detta har enligt bolaget visat sig vara en betydande konkurrensfördel när partners och slutkunder väljer produkt- och tjänsteleverantör.

### Internetkunnande

EPIServer har varit en produkt- och tjänsteleverantör sedan internetindustrins tidiga skede. Under denna period har bolaget fokuserat på att ligga i framkant av onlineutvecklingen. Internetkunnandet som bolaget har byggt utgör enligt bolaget en betydande konkurrensfördel såväl vid rekrytering av nya partners som vid utvecklingen av nya produkter och tjänster. Detta kunnande bibehålls och förstärks av de utbildningsaktiviteter och experttjänster som EPIServer erbjuder och påverkas även positivt av den fortsatta geografiska expansionen.

### Brett produkt- och tjänsteutbud

I takt med att online-närvaron blir alltmer affärskritisk har företag och organisationer blivit mer erfarna inköpare av produkter och tjänster för ändamålet. EPIServer upplever att företag och organisationer i allt större utsträckning efterfrågar leverantö-

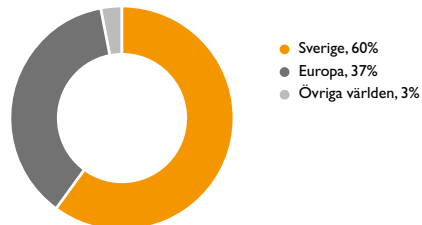
rer som kan tillgodose ett brett behov av såväl produkter som tjänster. EPiServer har under senare år investerat betydande resurser för att tillgodose detta tilltagande behov. Bolaget har ett mycket brett erbjudande som bland annat inkluderar infrastruktur för att möjliggöra en professionell online-närvaro (webbhosting och webbpublicering), möjlighet att driva trafik till webbplatsen (online-marknadsföring), engagera besökare (digitala mötesplatser), möjliggöra försäljning till besökare (e-handelslösning), samt att kunna följa och optimera online-närvaron i realtid genom OnlineCenter. Detta bedöms utgöra en betydande konkurrensfördel gentemot många andra leverantörer som inte har motsvarande bredd i sina produkt- och tjänsterbjudanden.

**ORGANISATION**

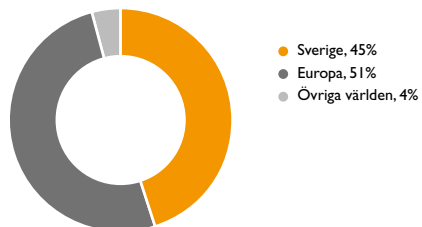
**Geografisk närvaro – översikt**

Under 2009 svarade Sverige för cirka 60 procent av omsättningen. EPiServer har en försäljningsagent i Norge sedan 2002 och i Storbritannien sedan 2004. Under 2007 etablerade EPiServer ett lokalkontor i Danmark och under 2008 öppnades kontor i Finland och Nederländerna. Sedan 2009 finns bolaget även representerat i Sydafrika, USA och Australien. Härutöver har EPiServer utvecklingsresurser i Indien, Vietnam och Ukraina.

FIGUR 38 – FÖRSÄLJNING PER GEOGRAFI, 2009



FIGUR 39 – LICENSFÖRSÄLJNING PER GEOGRAFI, 2009



FIGUR 37 – EPISERVERS GEOGRAFISKA NÄRVARO





ELIN SOMMER, EDUCATION



## SVERIGE

## Produkterbjudande

I region Sverige erbjuder EPIserver sitt totala produkt- och tjänsterbjudande.

## Marknadposition

Det är bolagets bedömning att EPIserver har en stark ställning på den svenska marknaden och har bland annat en stor andel av börsbolagen samt offentlig sektor som slutkunder. Vidare är det bolagets bedömning att EPIserver är den ledande leverantören inom plattformar, produkter och tjänster för webbpublicering och sociala medier, men möter betydande konkurrens framförallt inom vissa slutkundssegment. EPIserver är vidare en leverantör av webbhostingtjänster till slutkunder som använder EPIservers webbpubliceringsplattform.

## Marknadsutveckling

Marknaden har historiskt vuxit starkt där den alltmer sofistikerade slutkunden efterfrågar tillägsprodukter utöver webbpubliceringsplattformar. Marknaden för webbhosting växer också för närvarande mycket starkt som ett resultat av slutkundernas tilltagande behov av att lägga ut ansvaret för drift och säkerställande av webbplatsens tillgänglighet och funktionalitet.

## Finansiell översikt

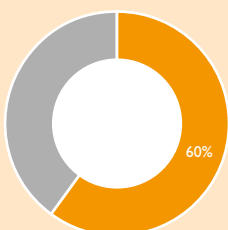
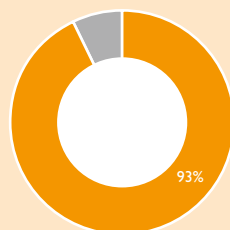
Nedan följer en sammanfattning av försäljningsutvecklingen för region Sverige under halvåret 2007, helåren 2008–2009 samt perioderna januari–mars 2009 och 2010.

KSEK	Jan–mar 2010	Jan–mar 2009	Jan–dec 2009	Jan–dec 2008	Jul–dec 2007
Nettoomsättning	31 512	24 623	115 585	86 564	33 675
Medelantal anställda	97	92	97	86	48

## FAKTA

Länder:	Sverige
Säljkontor:	Stockholm, Örebro
Nyckelpartners:	Avantime, Capgemini, Ciber, Circuit, Cloud Nine, Creuna, Dropit, Hallvarsson & Halvarsson, Know IT, Logica, Mogul, Nansen, NetRelations, Ottoboni, QD IT Partner, Sogeti, Sublime, Valtech
Strategiska prioriteringar:	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Nykunds försäljning</li> <li>■ Merförsäljning genom att bredda produktutbudet hos befintliga kunder</li> </ul>

FIGUR 40 – ANDEL AV NETTOOMSÄTTNINGEN, 2009

FIGUR 41 – ANDEL AV ANSTÄLLDA, 2009<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Exkl. kontrakterat utvecklingsteam.

## EUROPA

## Produkterbjudande

I region Europa erbjuder EPIserver sitt totala produkt- och tjänsterbjudande.

## Marknadposition

Det är bolagets bedömning att EPIserver har en ledande ställning i Norge och en stark ställning i Storbritannien inom webbpublicering. Vidare är det bolagets bedömning att EPIserver är en av de ledande aktörerna i övriga länder i regionen. Marknaden i vissa länder är mer konkurrensutsatt, såsom i Holland, Storbritannien och Danmark där EPIserver gör bedömningen att bolaget är en av flertalet mer betydande leverantörer. EPIservers kundbas i region Europa är relativt obearbetad avseende webbhostingtjänster.

## Marknadsutveckling

Marknaderna inom regionen är relativt utvecklade avseende efterfrågan på produkter och tjänster och sociala medier efterfrågas särskilt. I framförallt Storbritannien efterfrågas i allt större utsträckning även e-handelslösningar.

## Finansiell översikt

Nedan följer en sammanfattning av försäljningsutvecklingen för region Europa under halvåret 2007, helåren 2008–2009 samt perioderna januari–mars 2009 och 2010.

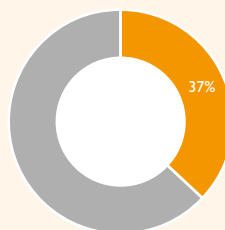
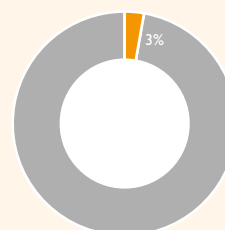
KSEK	Jan–mar 2010	Jan–mar 2009	Jan–dec 2009	Jan–dec 2008	Jul–dec 2007
Nettoomsättning	19 322	16 332	71 281	50 355	13 006
Medelantal anställda <sup>1)</sup>	6	3	3	2	0

1) Merparten av de anställda i regionen är anställda i agentbolagen.

## FAKTA

Länder:	Danmark, Norge, Holland, Finland, Storbritannien, Irland, Förenade Arabemiraten (via agent i Storbritannien)
Säljkontor:	Köpenhamn, Oslo (agent), Amsterdam, Helsingfors, London (agent)
Nyckelpartners:	LBI, Fortune Cookie, Netcel, RAPP, Redweb, Rufus Leonard, Syzygy, Twentysix digital, Bekk, Creuna, EBD, Epinova, Itera Consulting, Logica, Making Waves, Reaktor, Sem & Stenersen Prokom
Strategiska prioriteringar:	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Nykunds försäljning</li> <li>■ Merförsäljning genom att bredda produktutbudet hos befintliga kunder</li> <li>■ Öka försäljning av webbhosting till existerande kundbas</li> <li>■ Partnerrekrytering</li> </ul>

FIGUR 42 – ANDEL AV NETTOOMSÄTTNINGEN, 2009

FIGUR 43 – ANDEL AV ANSTÄLLDA, 2009<sup>1</sup>

**ÖVRIGA VÄRLDEN****Produkterbjudande**

I region Övriga världen erbjuder EPiServer sitt totala produkt- och tjänsteerbjudande.

**Marknadsposition**

EPiServer har sedan 2005 varit verksam via en partner i Nya Zeeland och har enligt bolaget etablerat en stark ställning inom webbpublicering. Under 2009 etablerade EPiServer närvaro i USA, Sydafrika och Australien. Partner- och kundtillväxten i dessa nyetableringar har varit tillfredställande.

**Marknadsutveckling**

Marknaden i USA är sofistikerad och ställer därmed generellt sett höga krav på online-relaterade produkter och tjänster. Australien och Sydafrika däremot efterfrågar i större utsträckning mer grundläggande webbpubliceringsfunktionalitet.

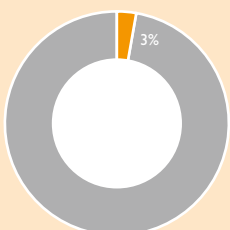
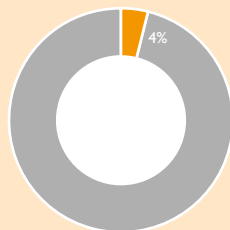
**Finansiell översikt**

Nedan följer en sammanfattning av försäljningsutvecklingen för region Övriga världen under halvåret 2007, helåren 2008–2009 samt perioderna januari–mars 2009 och 2010.

KSEK	Jan–mar 2010	Jan–mar 2009	Jan–dec 2009	Jan–dec 2008	Jul–dec 2007
Nettoomsättning	2 171	976	5 473	5 200	1 537
Medelantal anställda	8	0	4	0	0

**FAKTA**

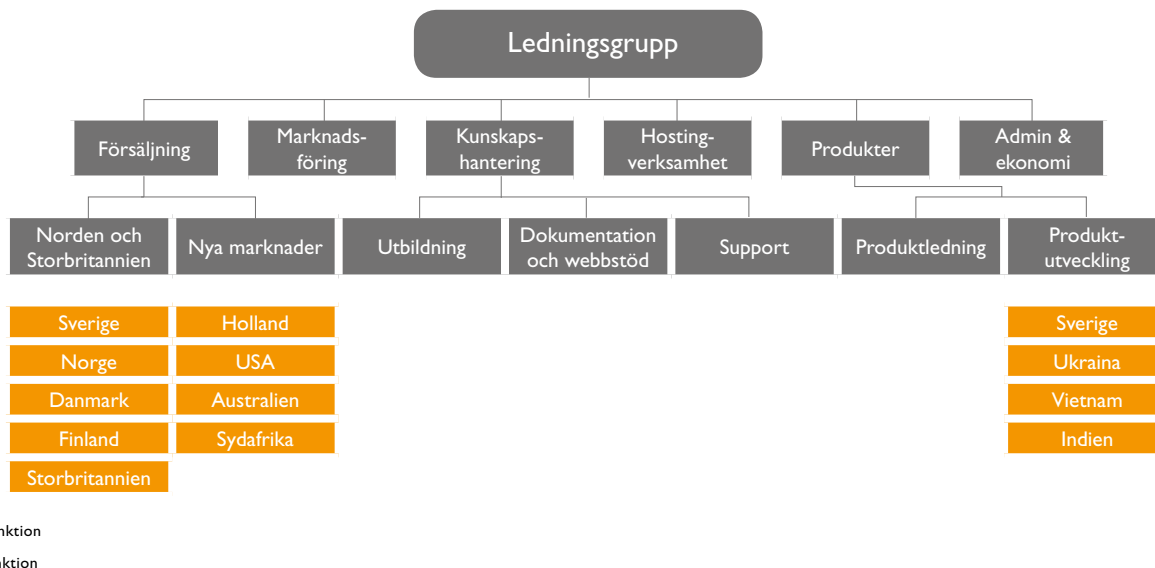
Länder:	Australien/Nya Zeeland, USA, Afrikanska kontinenten via Sydafrika
Säljkontor:	Sydney, Chicago, Kapstaden (agent)
Nyckelpartners:	4C Solutions, Pretzel Logic, Intergen, Netwise, Axcentro, Blend Interactive, IconNicholson Lbi, Lightmaker, MarketNet, Oshyn
Strategiska prioriteringar:	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Partnerrekrytering</li> <li>■ Nykunds försäljning</li> <li>■ Utveckla hostingerbjudandet i USA</li> </ul>

**FIGUR 44 – ANDEL AV NETTO-OMSÄTTNINGEN, 2009****FIGUR 45 – ANDEL AV ANSTÄLLDA, 2009<sup>1)</sup>**

<sup>1)</sup> Exkl. kontrakterat utvecklingsteam



FIGUR 46 – EPISERVERS OPERATIONELLA STRUKTUR



**OPERATIONELL STRUKTUR**

Ovan presenteras EPI Servers operationella struktur. Samtliga gruppfunktioner utförs från huvudkontoret i Stockholm. Investe-rarkontakter, finansiering, ekonomisk rapportering och aktieägar-frågor är huvudkontorsfunktioner som främst utförs av VD och av CFO.

**PRODUKTUTVECKLING**

EPI Servers programvaruutveckling hanteras i Stockholm av utvecklingsteam som för närvarande består av cirka 40 heltids-ansställda. Dessutom finns utvecklingsteam i Ukraina och Vietnam samt ett test-team i Indien. Dessa personer är inte anställda av EPI Server utan är kontrakterade på heltid av lokala outsourcing-företag. Produktchefer ansvarar för EPI Servers produkter och beslutar om releasedatum, produktspecifikationer med mera.

Kvalitetskontrollen är en viktig del av EPI Servers utvecklings-funktion. I denna ingår att upprätta och använda minimikrav för att garantera att inga felaktiga produkter säljs till kunderna. Processen innehåller olika test- och analysaktiviteter kring den utvecklade programvaran. Större delen av kvalitetskontrollerna utförs vid huvudkontoret i Stockholm, men för att säkra en konsekvent kvalitet utförs test- och kvalitetskontroller även av team baserat i Bangalore, Indien, och Hanoi, Vietnam.

**FÖRSÄLJNING**

De lokala försäljningskontoren och försäljningsagenterna utför lokal marknadsbearbetning. Målsättningen är att bistå partners vid bearbetning av slutkunder, vilket är en viktig del av processen eftersom det stimulerar efterfrågan för partnerföretagen och samtidigt underlättar partnerrekryteringen. De lokala försäljnings-kontoren och försäljningsagenterna får strategisk och driftsmässig

support av huvudkontoret i Stockholm kring marknadsföring, tekniskt säljstöd, förhandling och undertecknande av partner- och hostingavtal. Ett typiskt försäljningskontor har från början 2–3 personer bestående av säljare och tekniskt säljstöd.

**MARKNADSFÖRING**

Marknadsföringsteamet består av cirka sex heltidsanställda som använder följande marknadsföringskanaler för att nå ut till part-ners och slutkunder:

- www.episerver.com inklusive lands sajter
- PR (inklusive relationer till branschanalytiker)
- Marknadsföring via mejl
- Mässor, evenemang och seminarier
- Sociala medier som exempelvis YouTube, LinkedIn, Twitter, Facebook och EPI Servers egen mötesplats EPI Server World

En viktig del av arbetet inkluderar dessutom kundprospektering åt nya och befintliga partners. EPI Server har historiskt investerat i begränsad utsträckning i marknadsföringsaktiviteter. Huvud-delen av resurserna har istället fokuserats på produktutveckling och hantering av partnerskap, vilket har resulterat i hög lojalitet hos partnerföretagen samt en stark kundbas, särskilt på hem-mamarknaden. För att stödja den geografiska expansionen samt marknadsföra den allt bredare produktportföljen har EPI Server sedan 2007 ökat investeringarna i marknadsföring. Genom dessa satsningar vill EPI Server verka för en ökad varumärkesigenkän-ning, en ökad intäktspotential och ett växande antal potentiella partnerföretag. Ansvar för den globala marknadsföringen har nyligen förlagts till USA för att prioritera denna viktiga tillväxt-marknad.

### TEKNISK SUPPORT

Till följd av EPIServers indirekta affärsmodell avser den tekniska supporten i första hand support för EPIServers partnerföretag, som i sin tur tillhandahåller support för slutkunder. EPIServers lokala försäljningskontor och agenter erbjuder sina partners enbart tekniskt säljstöd och utbildning. Vidare kan partners utvecklare få support via EPIServer World, där teknisk assistans och rådgivning kan inhämtas av andra utvecklare.

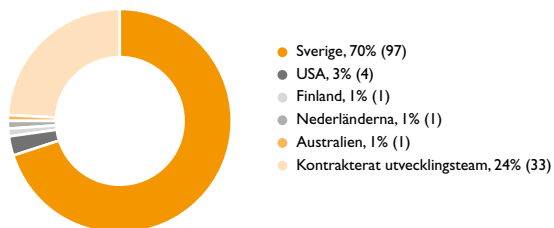
I händelse av problem hos en slutkund skall denne främst vända sig till det partnerföretag som man samarbetar med. Om problemet inte kan åtgärdas kan det hänföras till EPIServers lokala försäljningskontor, agent eller EPIServers huvudkontor.

### ANSTÄLLDA

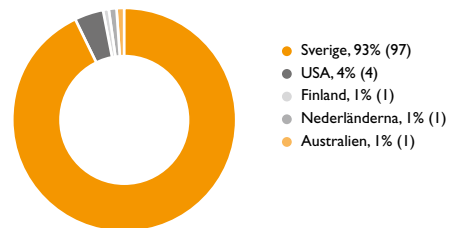
Vid årsskiftet 2009 hade EPIServer 109 anställda (96), varav 19 procent kvinnor och 81 procent män. Personalomsättningen under 2009 uppgick till cirka 10 procent och genomsnittsåldern var 34 år. Cirka 75 procent av de anställda har högskole- eller universitetsexamen, vanligtvis inom området datavetenskap.

Majoriteten av EPIServers anställda finns i Stockholm. Därtill har EPIServer kontrakterade utvecklingsteam om totalt 33 personer i Ukraina och Vietnam samt ett test-team i Indien. EPIServer förstärker för närvarande bemanningen inom försäljning och marknadsföring i USA för att stödja expansionen i USA under 2010.

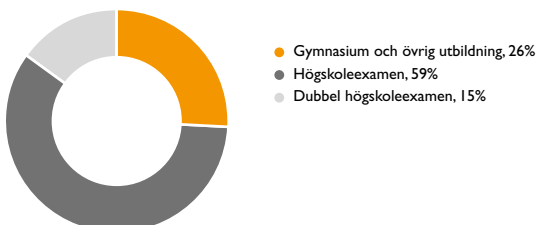
FIGUR 47 – FÖRDELNING AV ANSTÄLLDA INKL. KONTRAKTERAT UTVECKLINGSTEAM 2009



FIGUR 48 – FÖRDELNING AV ANSTÄLLDA EXKL. KONTRAKTERAT UTVECKLINGSTEAM 2009



FIGUR 49 – ANSTÄLLDAS UTBILDNINGSNIVÅ 2009



## HISTORIK

EPIServer grundades 1994 av Mikael Runhem (tidigare anställd vid Microsoft) under namnet ElektroPost Stockholm AB med fokus på internetbaserad elektronisk post.

Företaget grundades helt utan externt kapital, men fick ändå en stark tillväxt redan från början via försäljning av mejllösningar till svenska företag och organisationer. Samarbetet med Microsoft om ett mejlssystem för VIP-kunder i Skandinavien blev början till ett intensivt partnerskap med programvarujätten. EPIServer byggde vidare på framgångarna med mejl och började tillhandahålla teknik för att bygga webbplatser, där den svenska börsen var en tidig storkund.

I syfte att produktifiera företagets omfattande tekniska kunnande lanserades hösten 1997 den första versionen av EPIServers CMS på en mycket omogen marknad; plattformen löste problem som ännu inte hade uppstått ute hos företagen. Efter ett par år med relativt låg utvecklingstakt beslutade styrelsen under 2003 att renodla EPIServers säljkanal och avyttra EPIServers konsultverksamhet. Syftet var att bli ett renodlat programvaruföretag och undvika eventuella konkurrensmässiga situationer med partnerföretagen. Härmed begränsades EPIServers fokus till specialisering inom tre områden: programvara, utbildning och hosting.

2007 sålde Mikael Runhem med familj majoriteten i EPIServer till en grupp investerare, bestående av Amadeus Capital Partners, Northzone Ventures och Monterro Holdings, under ledning av Peter Larsson (nuvarande styrelseordförande). De nya ägarna fokuserade på tillväxt via internationell expansion, investeringar i ett bredare produktutbud och ökad marknadsföring samt en utvidgning av partnernätverket. Mikael Runhem behöll tillsammans med honom närstående ett ägande som i dagsläget uppgår till 24,7 procent och förblev verksam i företaget till 2009.

- **1994** – ElektroPost Stockholm grundades av Mikael Runhem, med fokus på mejl
- **1995** – ElektroPost levererade sin första webbplats till Stockholm fondbörs
- **1997** – EPIServer 2.0 släpptes, baserad på ASP-teknik
- **2000** – Ny modell för partnerförsäljning
- **2002** – Närvaro etableras i Norge i augusti
- **2003** – Styrelsen beslutade att avyttra EPIServers konsultverksamhet
- **2004** – Närvaro etableras i Storbritannien i augusti
- **2005** – ElektroPost blev Microsoft Gold-certifierat
- **2005** – EPIServer CMS vann Microsoft .NET awards 2005, i klassen ISV/Package Software Solution
- **2006** – ElektroPost Stockholm AB blev EPIServer AB
- **2007** – Kontor öppnades i Danmark i mars
- **2007** – I augusti fick bolaget nya aktieägare genom att EPI-Server Group AB förvärvade EPIServer AB och Peter Larsson tillträdde som VD till företaget
- **2008** – Kontor öppnades i Finland i mars
- **2008** – I april förvärvade EPIServer Netstar AB, ett företag verksamt inom digitala mötesplatser
- **2008** – Kontor öppnades i Nederländerna i maj
- **2009** – Närvaro etableras i Sydafrika i januari
- **2009** – I januari förvärvade EPIServer Dropits produktportfölj, med X3, Extension och In Front
- **2009** – Kontor öppnades i USA i maj
- **2009** – Kontor öppnades i Sydney i juli
- **2010** – Martin Henricson tillträdde som ny CEO och Jonas Alfredson tillträdde som ny CFO. Peter Larsson tillträdde som styrelseordförande.



JENNY WESTERBERG, MARKNAD

FINANSIELL INFORMATION I  
SAMMANDRAG



JENS NYGÅRD, SUPPORT



# Finansiell information i sammandrag

Nedanstående finansiella information i sammandrag är hämtad ur EPIServers koncernredovisning för 2009 (IFRS) med jämförande siffror för 2008 (IFRS), ur koncernredovisningen för koncernens första räkenskapsår 2 juli 2007–31 december 2007 (BFN) samt ur koncernredovisningen för 2008 (BFN). Samtliga dessa har reviderats av Grant Thornton. De avgivna revisionsberättelserna avviker inte från standardutformningen. Av jämförelseskäl redovisas den finansiella informationen nedan för samtliga perioder enligt den uppställningsform som anges i IAS. Kvartalsinformationen nedan är hämtad ur delårsrapporten för 1 januari 2010–31 mars 2010 som upprättats enligt IAS 34 och Årsredovisningslagen. Delårsrapporten har översiktligt granskats av Grant Thornton.

Den finansiella informationen i sammandrag bör läsas tillsammans med avsnitten "Kommentarer till den finansiella utvecklingen", "Delårsrapport", "Räkenskaper januari–december 2008–2009", "Noter januari–december 2008–2009", "Räkenskaper juli–december 2007" samt "Noter juli–december 2007".

## RESULTATRÄKNING

KSEK	KV I (1 jan–31 mars) <sup>1</sup>		HELÅR (1 jan–31 dec) <sup>2</sup>			2 jul–31 dec <sup>2</sup>
	2010 IFRS	2009 IFRS	2009 IFRS	2008 IFRS	2008 BFN	2007 BFN
Nettoomsättning	53 005	41 931	192 339	142 119	142 119	48 218
<b>Totala intäkter</b>	<b>53 005</b>	<b>41 931</b>	<b>192 339</b>	<b>142 119</b>	<b>142 119</b>	<b>48 218</b>
<b>RÖRELSENS KOSTNADER</b>						
Övriga externa kostnader	-23 214	-16 095	-73 768	-54 372	-58 179	-20 284
Personalkostnader	-19 769	-16 862	-70 937	-52 995	-58 016	-13 712
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-3 246	-2 055	-8 758	-6 467	-12 931	-15 643
Övriga rörelsekostnader	-	-	-116	-	-	-
<b>Rörelseresultat</b>	<b>6 776</b>	<b>6 919</b>	<b>38 760</b>	<b>28 285</b>	<b>12 993</b>	<b>-1 421</b>
<b>RESULTAT FRÅN FINANSIELLA INVESTERINGAR</b>						
Finansiella intäkter	149	2 582	4 419	2 156	3 567	1 060
Finansiella kostnader	-1 089	-1 878	-5 633	-6 800	-6 297	-2 268
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>5 836</b>	<b>7 623</b>	<b>37 546</b>	<b>23 641</b>	<b>10 263</b>	<b>-2 629</b>
Skatt på årets resultat	-2 605	-2 043	-12 686	-7 351	-6 067	-4 410
<b>Periodens/Årets resultat</b>	<b>3 231</b>	<b>5 580</b>	<b>24 860</b>	<b>16 290</b>	<b>4 196</b>	<b>-7 039</b>
varav hänförligt till aktieägarna i EPI Server Group AB	3 231	5 580	24 860	16 290	4 196	-7 039

<sup>1</sup> Räkenskaperna har översiktligt granskats av bolagets revisor.

<sup>2</sup> Reviderade räkenskaper.



## BALANSRÄKNING

KSEK	KV I (1 jan–31 mars) <sup>1</sup>		HELÅR (1 jan–31 dec) <sup>2</sup>			2 jul–31 dec <sup>2</sup>
	10-03-31 IFRS	09-03-31 IFRS	09-12-31 IFRS	08-12-31 IFRS	08-12-31 BFN	07-12-31 BFN
<b>ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR</b>						
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>						
Balanserade utvecklingskostnader	21 220	9 614	17 332	6 744	1 183	-
Övriga immateriella anläggningstillgångar	2 351	2 060	2 233	2 190	-	-
Goodwill	190 847	190 847	190 847	190 847	182 747	172 173
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>						
Inventarier	24 296	13 098	25 484	13 361	7 449	7 109
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>						
Uppskjutna skattefordringar	-	1 049	-	-	-	446
Övriga finansiella anläggningstillgångar	41	51	217	51	51	6 279
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>238 755</b>	<b>216 719</b>	<b>236 113</b>	<b>213 193</b>	<b>191 430</b>	<b>186 007</b>
<b>OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR</b>						
Kundfordringar	36 991	26 975	45 761	27 570	27 570	25 709
Aktuella skattefordringar	1 152	-	900	43	43	-
Övriga fordringar	481	711	629	1 530	1 530	986
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	9 139	3 363	4 539	2 068	2 068	1 480
Kassa och bank	11 015	13 063	6 541	18 163	18 163	29 530
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>58 778</b>	<b>44 112</b>	<b>58 370</b>	<b>49 374</b>	<b>49 374</b>	<b>57 705</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>297 533</b>	<b>260 831</b>	<b>294 483</b>	<b>262 567</b>	<b>240 804</b>	<b>243 712</b>

<sup>1</sup> Räkenskaperna har översiktligt granskats av bolagets revisor.<sup>2</sup> Reviderade räkenskaper.

## BALANSRÄKNING, FORTS.

KSEK	KV I (1 jan–31 mars) <sup>1</sup>		HELÅR (1 jan–31 dec) <sup>2</sup>			2 jul–31 dec <sup>2</sup>
	10-03-31 IFRS	09-03-31 IFRS	09-12-31 IFRS	08-12-31 IFRS	08-12-31 BFN	07-12-31 BFN
<b>EGET KAPITAL</b>						
Aktiekapital	3 154	3 150	3 150	3 150	3 150	3 000
Övrigt tillskjutet kapital	149 265	147 988	148 248	147 988	147 119	136 857
Reserver	22	–437	–86	–238	–238	-
Balanserad vinst inklusive årets resultat	39 226	16 019	35 738	10 439	–2 843	–7 039
<b>Summa eget kapital</b>	<b>191 667</b>	<b>166 720</b>	<b>187 050</b>	<b>161 339</b>	<b>147 188</b>	<b>132 818</b>
<b>LÅNGFRISTIGA SKULDER</b>						
Uppskjuten skatt	15 200	10 762	14 193	9 147	7 072	5 883
Långfristiga finansiella skulder – räntebärande	6 269	14 900	6 579	42 430	38 897	67 500
Övriga långfristiga skulder	309	-	189	-	869	-
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>21 778</b>	<b>25 662</b>	<b>20 961</b>	<b>51 577</b>	<b>46 838</b>	<b>73 383</b>
<b>KORTFRISTIGA SKULDER</b>						
Kortfristiga finansiella skulder – räntebärande	48 093	38 285	45 029	17 372	14 500	7 500
Leverantörsskulder	7 697	8 127	9 608	6 515	6 514	6 268
Aktuella skatteskulder	-	-	-	3 196	3 196	7 669
Övriga skulder	4 423	5 320	6 604	8 024	8 024	7 243
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	23 875	16 717	25 231	14 544	14 544	8 832
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>84 088</b>	<b>68 449</b>	<b>86 472</b>	<b>49 651</b>	<b>46 778</b>	<b>37 512</b>
<b>Summa skulder</b>	<b>105 866</b>	<b>94 111</b>	<b>107 433</b>	<b>101 228</b>	<b>93 616</b>	<b>110 895</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>297 533</b>	<b>260 831</b>	<b>294 483</b>	<b>262 567</b>	<b>240 804</b>	<b>243 712</b>
<b>POSTER INOM LINJEN</b>						
Ställda säkerheter	208 948	208 948	208 654	221 760	221 760	200 799
Eventualförpliktelser	Inga	Inga	Inga	Inga	Inga	Inga

<sup>1</sup> Räkenskaperna har översiktligt granskats av bolagets revisor.<sup>2</sup> Reviderade räkenskaper.

## KASSAFLÖDESANALYS

KSEK	KV I (1 jan–31 mars) <sup>1</sup>		HELÅR (1 jan–31 dec) <sup>2</sup>			2 jul–31 dec <sup>2</sup>
	2010 IFRS	2009 IFRS	2009 IFRS	2008 IFRS	2008 BFN	2007 BFN
<b>DEN LÖPANDEVERKSAMHETEN</b>						
Resultat efter finansiella poster	5 836	7 623	37 545	23 641	10 263	–2 629
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	3 503	2 055	9 197	5 828	10 881	15 643
Betalda skatter	–1 688	–4 904	–11 693	–8 948	–8 948	–888
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapitalet</b>	<b>7 651</b>	<b>4 774</b>	<b>35 049</b>	<b>20 521</b>	<b>12 196</b>	<b>12 126</b>
<b>Kassaflöde från förändring i rörelsekapitalet</b>						
Ökning (–)/Minskning (+) av rörelsefordringar	4 437	–28	–19 773	–2 994	–2 994	–6 970
Ökning (+)/Minskning (–) av rörelseskulder	–5 331	1 354	12 550	6 741	6 741	11 820
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>6 757</b>	<b>6 100</b>	<b>27 826</b>	<b>24 268</b>	<b>15 943</b>	<b>16 976</b>
<b>INVESTERINGSVERKSAMHETEN</b>						
Förvärv av dotterbolag					-	–150 799
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	–4 925	–3 262	–13 128	–28 131	–22 098	-
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	–1 139	–1 270	–18 386	–5 805	–2 884	–1 270
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	-	-	-	176	176	-
Avyttring/minskning av finansiella tillgångar	-	–51	-	8 056	8 056	–135
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>–6 064</b>	<b>–4 583</b>	<b>–31 514</b>	<b>–25 704</b>	<b>–16 750</b>	<b>–152 204</b>
<b>FINANSIERINGSVERKSAMHETEN</b>						
Nyemission	500	-	-	10 174	10 174	74 758
Erhållna optionspremier	527	-	260	869	869	15 000
Upptagna lån	8 068	636	9 318	26 318	23 397	-
Amortering av låneskulder	–5 314	–7 253	–17 512	–47 292	–45 000	75 000
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>3 781</b>	<b>–6 617</b>	<b>–7 934</b>	<b>–9 931</b>	<b>–10 560</b>	<b>164 758</b>
<b>Årets kassaflöde</b>	<b>4 474</b>	<b>–5 100</b>	<b>–11 622</b>	<b>–11 367</b>	<b>–11 367</b>	<b>29 530</b>
Likvida medel vid årets början	6 541	18 163	18 163	29 530	29 530	-
<b>Likvida medel vid årets slut</b>	<b>11 015</b>	<b>13 063</b>	<b>6 541</b>	<b>18 163</b>	<b>18 163</b>	<b>29 530</b>
<b>RÄNTEBÄRANDE NETTOLÅNESKULD</b>						
Likvida medel	11 015	13 063	6 541	18 163	18 163	29 530
Räntebärande skulder	54 362	53 185	51 608	59 802	53 397	75 000
<b>Räntebärande nettolåneskuld</b>	<b>43 347</b>	<b>40 122</b>	<b>45 067</b>	<b>41 639</b>	<b>35 234</b>	<b>45 470</b>

<sup>1</sup> Räkenskaperna har översiktligt granskats av bolagets revisor.<sup>2</sup> Reviderade räkenskaper.

## NYCKELTAL

Nyckeltal	KV I (1 jan–31 mars) <sup>1</sup>		HELÅR (1 jan–31 dec) <sup>2</sup>			2 jul–31 dec <sup>2</sup>
	2010 IFRS	2009 IFRS	2009 IFRS	2008 IFRS	2008 BFN	2007 BFN
Försäljningstillväxt	26%	52%	35%	ej jmf.	ej jmf	E/T
EBITDA marginal	19%	21%	25%	24%	18%	29%
Rörelsemarginal	13%	17%	20%	20%	9%	Neg.
Kassagenerering	7%	17%	–8%	59%	87%	109%
Avkastning på eget kapital	13%	12%	14%	10%	3%	Neg.
Avkastning på operativt kapital	18%	15%	18%	15%	7%	Neg.
Soliditet	64%	64%	64%	61%	61%	54%
Kapitalomsättningshastighet, ggr	0,22	0,20	0,84	0,64	0,80	0,28
Genomsnittlig kredittid, dagar	63	58	68	52	52	59
Nettolåneskuld, KSEK	43 347	40 122	45 067	41 639	35 234	45 470
Rörelsekapital, KSEK	11 768	885	10 386	–1 068	–1 068	–1 837

## Personal

Medeltal anställda	111	95	104	88	88	48
Antalet anställda vid periodens slut	111	95	109	96	96	59
Nettoomsättning per anställd, KSEK	1 833	1 647	1 849	1 615	1 615	1 005

DATA PER AKTIE<sup>1</sup>

Nyckeltal	KV I (1 jan–31 mars)		HELÅR (1 jan–31 dec)			2 jul–31 dec
	2010 IFRS	2009 IFRS	2009 IFRS	2008 IFRS	2008 BFN	2007 BFN
Genomsnittligt antal aktier	10 503 924	10 500 930	10 500 930	10 375 698	10 375 698	6 000 000
Antal aktier	10 515 115	10 500 930	10 500 930	10 500 930	10 500 930	10 000 000
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning	11 105 650	10 860 117	10 923 013	10 623 858	10 623 858	6 000 000
Resultat per aktie före utspädning, SEK <sup>2</sup>	0,30	0,55	2,37	1,57	0,40	–1,17
Resultat per aktie, efter utspädning, SEK <sup>2</sup>	0,29	0,50	2,28	1,53	0,39	–1,17
Föreslagen utdelning per aktie, SEK	E/T	E/T	0,00	0,00	0,00	0,00

<sup>1</sup> Justerat för sammanläggning om 5:1.<sup>2</sup> Resultat per aktie beräknas på vägt genomsnittligt antal aktier under perioden. Baseras på aktieägarnas i EPI Server Group AB andel av periodens resultat.<sup>1</sup> Räkenskaperna har översiktligt granskats av bolagets revisor.<sup>2</sup> Reviderade räkenskaper.

**DEFINITIONER****Tillväxt och marginal***Försäljningstillväxt*

Total tillväxt beräknas som nettoomsättningens procentuella tillväxt jämfört med nettoomsättningen motsvarande period föregående år.

*EBITDA-marginal*

Vinst före utgiftsräntor, skatt samt av- och nedskrivningar i procent av nettoomsättningen.

*Rörelsemarginal*

Rörelseresultat i procent av nettoomsättningen.

*Kassagenerering*

Kassaflöde från den löpande verksamheten plus kassaflöde från investeringsverksamheten exklusive företagsförvärv/avyttringar dividerat med summan av rörelseresultatet justerat för poster som inte ingår i kassaflödet, uttryckt i procent.

**Avkastning***Avkastning på eget kapital*

Årets resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare i procent av genomsnittligt eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare. Genomsnittligt eget kapital beräknas som genomsnittet under den senaste 12-månadersperioden.

*Avkastning på operativt kapital*

Rörelseresultat i procent av genomsnittligt operativt kapital. Operativt kapital definieras som summa tillgångar minus likvida medel, räntebärande anläggningstillgångar och kortfristiga placeringar samt icke räntebärande skulder.

**Kapitalstruktur***Soliditet*

Eget kapital inklusive minoritetsandel i procent av balansomslutningen.

*Kapitalomsättningshastighet*

Nettoomsättning dividerad med genomsnittligt sysselsatt kapital.

*Genomsnittlig kredittid*

Kundfordringsbalans vid kvartalets slut dividerad med nettoomsättning i kvartalet multiplicerat med 90 dagar.

*Nettolåneskuld*

Räntebärande skulder och avsättningar minus likvida medel, räntebärande anläggningstillgångar och kortfristiga placeringar.

*Rörelsekapital*

Räntefria omsättningstillgångar och fordringar med avdrag för räntefria kortfristiga skulder.

**Personal***Medelantal anställda*

Genomsnittligt antal anställda under året.

*Antal anställda vid periodens slut*

Totalt antal individer sysselsatta vid årets slut.

*Nettoomsättning per anställd*

Nettoomsättning dividerat med medelantal anställda.

**Data per aktie***Genomsnittligt antal aktier*

Genomsnittligt antal aktier under perioden.

*Antal aktier*

Totalt antal aktier på balansdagen.

*Genomsnittligt antal aktier efter utspädning*

Genomsnittligt antal aktier under perioden justerat för utspädning.

*Resultat per aktie före utspädning, SEK*

Resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare dividerat med genomsnittligt antal utestående stamaktier under perioden exklusive återköpta aktier som innehas som egna aktier av moderföretaget.

*Resultat per aktie efter utspädning, SEK*

För beräkning av resultat per aktie efter utspädning justeras det vägda genomsnittliga antalet utestående stamaktier för utspädningseffekten av samtliga potentiella stamaktier. Moderföretaget har aktieoptioner med utspädningseffekt. För aktieoptioner görs en beräkning av det antal aktier som kunde ha köpts till verkligt värde (beräknat som årets genomsnittliga marknadspris för moderföretagets aktier). Det antal aktier som beräknas enligt ovan jämförs med det antal aktier som skulle ha utfärdats under antagande att aktieoptionerna utnyttjas.

# Kommentarer till den finansiella utvecklingen

## INLEDNING

EPI Server Group AB är moderbolag i Koncernen som består av sex stycken aktiva dotterbolag och ett vilande dotterbolag. Dotterbolagen och koncernstrukturen framgår i avsnitt "Legala frågor och kompletterande information – Koncernstruktur".

EPI Server Group AB registrerades 2 juli 2007. I samband med förvärvet av EPI Server AB i augusti 2007 blev bolaget moderbolag i EPI Server-koncernen. Den historiska finansiella informationen i detta prospekt innehåller således koncernredovisning för sexmånadersperioden 2 juli–31 december 2007 (BFN), helårsperioden 2008 i sammandrag (BFN), helårsperioderna 2008 och 2009 (IFRS) samt det första kvartalet för 2009 och 2010 (IFRS).

Verksamheten styrs och bedöms utifrån ett geografiskt perspektiv. EPI Server har valt att redovisa den historiska informationen enligt denna indelning för att uppnå jämförbarhet mellan åren.

## EPI SERVERS INTÄKTS- OCH KOSTNADSSTRUKTUR

### Omsättning

EPI Servers intäkter består av:

- licensintäkter (engångsavgifter för köp av EPI Server CMS och andra produkter)
- återkommande intäkter som består av Software Subscription (abonnemang för uppgradering av EPI Server CMS och andra produkter) samt hostingintäkter
- övriga intäkter som huvudsakligen består av intäkter relaterade till utbildning och supporttjänster

EPI Server redovisar intäkter exklusive mervärdesskatt och returer samt efter eliminering av koncernintern försäljning. Vidare sker EPI Servers licensförsäljning till övervägande del genom partner-nätverket och intäkterna redovisas netto efter avdrag för rabatter till partners.

Försäljningen av licenser för programvaror och första årets abonnemang intäktsförs när EPI Server har levererat licensnyckeln. Efterföljande års abonnemangsavtal intäktsförs i samband med att förnyelsen sker. Intäkter relaterade till hostingtjänster faktureras och intäktsförs i de flesta fall månadsvis. Vanligtvis tecknas hostingavtal över en 36-månaders period och därefter sker en förlängning av avtalet över en 12-månaders period. Övriga intäkter består huvudsakligen av utbildningsintäkter och intäkter hänförligt till kvalificerad rådgivning. Dessa intäktsförs då tjänsten utförs.

Under 2009 växte EPI Servers omsättning med 35 procent jämfört med föregående år. Tillväxten har främst drivits av försäljning av nya programvarulicenser och hostingkontrakt till befintliga och nya kunder samt en bibehållen befintlig kundbas som bidragit till en hög andel återkommande intäkter.

### Personalkostnader

Personalkostnader är den enskilt största kostnadsposten för EPI Server. Personalkostnader omfattar alla kostnader relaterade till samtliga anställda inom EPI Server inklusive löner, sociala avgifter, pensionskostnader och semesterersättning. Per 31 mars 2010 hade EPI Server 111 anställda. Utöver bolagets egna anställda hade EPI Server totalt 35 personer kontrakterade i utvecklingsteam i Ukraina och Vietnam samt ett testteam i Indien. Dessa personer är inte anställda av EPI Server utan är kontrakterade på heltid av lokala outsourcingföretag och kostnaden redovisas under "Övriga externa kostnader" som beskrivs nedan.

Personalkostnaderna har under perioden 2008–2009 uppgått till cirka 37–38 procent av nettoomsättningen. Under perioden har stora kostnader tagits relaterade till bolagets satsning på produktutveckling vilket har resulterat i att flertalet nya produkter lanserats under perioden. Vidare har bolaget ökat personalstyrkan i samband med den pågående internationella expansionen där etableringen i USA, Australien, Finland och Nederländerna hittills påverkat resultatet negativt.

Vid sidan av de utvecklingskostnader som belastar resultaträkningen (personalkostnader genom egen personal och övriga externa kostnader genom test- och utvecklingsteam i Indien, Vietnam och Ukraina) aktiverar EPI Server vissa utvecklingskostnader hänförliga till nya produkter enligt vedertagna principer.

### ÖVRIGA EXTERNA KOSTNADER

I övriga externa kostnader ingår alla övriga kostnader relaterade till verksamheten och består huvudsakligen av kostnader för produktutveckling, marknadsföringskostnader, hyreskostnader, ersättning till agenter i de länder där EPI Server inte har egna dotterbolag, provision till utvecklare av tredjepartslösningar samt direkta kostnader relaterade till hostingverksamheten. Övriga externa kostnader har under perioden 2008–2009 uppgått till cirka 38 procent av omsättningen. Kostnader för ersättningar till agenter och provisioner till tredjepartslösningar är rörliga i förhållande till storleken på intäkterna. Hostingverksamhetens kostnader är delvis rörliga men ökar framförallt stegvis utifrån volym vilket gör att det går att uppnå skalfördelar. Marknadsföringskostnader görs fokuserat under utvalda tidpunkter och på utvalda marknader och varierar således under årets kvartal.

### AVSKRIVNINGAR

Avskrivningar innefattar både avskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar. Avskrivningar på materiella anläggningstillgångar redovisas linjärt över den ekonomiska livslängden för varje materiell anläggningstillgång vilken uppgår till mellan tre och fem år. Avskrivningar av immateriella anläggningstillgångar skrivs av under sin bedömda nyttjandeperiod. Beträffande aktiverade utvecklingskostnader skrivs dessa av på tre år. Övriga immateriella tillgångar såsom kundrelationer skrivs av på fem år. Ingen avskrivning sker på goodwill.

### FINANSIELLA INTÄKTER OCH KOSTNADER

Ränteintäkter inkluderar ränta från banker och andra finansiella institutioner, ränteintäkter på kortfristiga fordringar samt valutakursvinster på likvida medel. Räntekostnader inkluderar räntekostnader som betalas till banker och andra finansiella institutioner för kortfristiga och långfristiga skulder samt valutakursförluster på likvida medel.

### SKATT PÅ ÅRETS RESULTAT

I denna post bokförs aktuella skattekostnader inklusive förändringar i uppskjutna skatter. Skattesatsen har under perioden 1 januari 2008 till 31 december 2009 varit cirka 27–35 procent där den lägre nivån återspeglar en för koncernen normal nivå. Ingen aktivering av uppskjuten skattefordran avseende förlustavdrag för utländska dotterbolag har skett.

### VIKTIGA FAKTORER SOM PÅVERKAR EPISERVERS VINST OCH FINANSIELLA STÄLLNING

#### Fortsatt hög kundlojalitet

EPiServer har en installerad kundbas med cirka 3 000 kunder som använder EPiServers produkter och tjänster som en plattform för deras online-närvaro. Över 600 kunder använder EPiServers hostingtjänster. Kundlojaliteten är mycket hög och andelen kunder som varje år väljer att förnya software subscription med EPiServer uppgick under 2009 till cirka 97 procent. Den etablerade kundbasen bidrar till den höga andelen återkommande intäkter. Därutöver möjliggör den existerande kundbasen merförsäljning av den bredare produktportföljen. Under 2009 svarade befintliga kunder för över cirka 40 procent av nyförsäljningen av licenser (inklusive första årets Software Subscription).

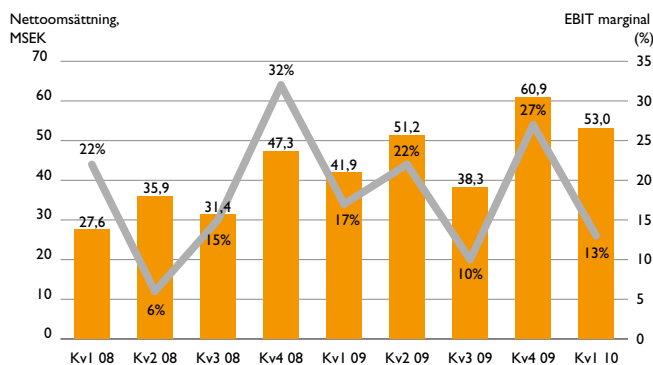
#### Kundanpassat erbjudande

Produktutveckling är avgörande för företag verksamma inom mjukvarubranschen generellt och den snabbbrörliga internetbranschen i synnerhet och nya produkter utvecklas ständigt. Att ha en god förståelse för vilka produkter som efterfrågas av slutkunderna samt att hela tiden ligga i framkant vad gäller teknologi är avgörande för att bibehålla ett attraktivt erbjudande och i förlängningen en långsiktig och uthållig tillväxt.

#### Framgångsrik lansering i USA

EPiServer etablerade i april 2009 ett kontor i Chicago vilket representerade ett viktigt steg i bolagets pågående satsning i USA. EPiServer har nu lokal representation genom en sammansättning av medarbetare med stor erfarenhet från tidigare USA-etableringar och har för närvarande 25 partners. USA är en mycket stor potentiell marknad för EPiServer och en framgångsrik lansering av bolagets erbjudande kommer att ha en betydande inverkan på EPiServers framtida tillväxt och resultat.

FIGUR 50 – KVARTALSVIS FÖRSÄLJNING OCH MARGINALUTVECKLING



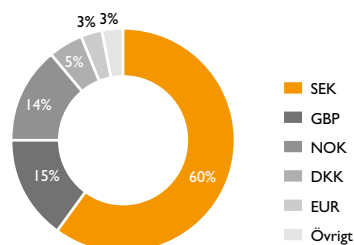
#### Säsongsvariationer

EPiServers försäljning uppvisar en tydlig säsongsvariation som till största delen påverkas av kundernas inköpsmönster. Denna säsongsvariation har historiskt inneburit att försäljningen har varit högre i det andra och fjärde kvartalet än under övriga kvartal under året. Andra kvartalet har i genomsnitt representerat 26 procent av omsättningen under 2008 och 2009 och motsvarande siffra för det fjärde kvartalet är 32 procent.

Även kostnaderna är ojämnt fördelade mellan kvartalen vilket följer av att endast en del av kostnaderna är direkta och följer försäljningen. Samma tydliga säsongsvariation av marginalutvecklingen kan dock inte observeras mellan åren med undataget av att det fjärde kvartalet historiskt sett uppvisat en högre marginal än övriga kvartal.

En konsekvens av säsongsvariationen i försäljningen är att stora delar av resultatet genereras under fjärde kvartalet.

FIGUR 51 – FÖRSÄLJNING FÖRDELAD PER VALUTA, 2009



#### Valutaeffekter

EPiServers resultat och finansiella ställning är genom bolagets internationella verksamhet exponerad för valutarisk genom att valutakursförändringar påverkar Koncernens resultat- och balansräkning. Koncernens valutaexponering omfattar främst transaktionsexpo-



nering då faktureringen sker till viss del i utländsk valuta. Denna exponering kompenseras dock till viss del av att agentkommissioner och kostnader för utvecklings- och test-teamen sker i lokal valuta. Valutaexponeringen avseende omräkningsexponering är begränsad då de utländska dotterbolagens nettotillgångar inte är betydande.

### FÖRSTA KVARTALET 2010 I JÄMFÖRELSE MED FÖRSTA KVARTALET 2009

#### Omsättning

Nettoomsättningen för perioden januari–mars 2010 uppgick till 53,0 MSEK (41,9), en ökning med 26 procent jämfört med samma period föregående år. Justerat för valutakurseffekter uppgick tillväxten till 28 procent.

#### Fördelning per produkttyp

Tillväxten under kvartalet drevs bland annat av en ökad licensförsäljning. Licensintäkterna uppgick till 20,7 MSEK (16,2), en ökning med 28 procent jämfört med samma period föregående år. Licensintäkterna utgjorde cirka 39 procent (39) av de totala intäkterna. Liksom under 2009 utgjorde licensintäkterna från försäljningen av nya produkter som lanserats efter andra halvåret 2008 en betydande del av ökningen vilket visar på ett positivt mottagande av den breddade produktportföljen.

Återkommande intäkter uppgick till 27,6 MSEK (20,0) motsvarande en ökning på 38 procent jämfört med samma period förra året. Återkommande intäkter utgjorde cirka 52 procent (48) av de totala intäkterna. Ökningen i återkommande intäkter hänförs sig såväl till ökade hostingintäkter som ökade intäkter från Software subscription (abonnemang för uppgradering).

Övriga intäkter minskade till 4,8 MSEK (5,8) motsvarande cirka 9 procent (14) av de totala intäkterna. Minskningen i övriga intäkter förklaras främst genom att EPiServer-dagen, som anordnades 2008, inträffar vartannat år.

#### Fördelning per region

Nettoomsättningen i region Sverige uppgick till 31,5 MSEK (24,6), motsvarande en tillväxt på 28 procent jämfört med samma period föregående år. Försäljningsökningen i Sverige var främst hänförlig till ökad licensförsäljning och ökade intäkter från hostingverksamheten.

Omsättningen i region Europa uppgick till 19,3 MSEK (16,3), motsvarande en tillväxt på 18 procent eller 22 procent justerat för valutakurseffekter. Ökningen i försäljningen berodde främst på stark licensförsäljning i framförallt Storbritannien.

Omsättningen i region Övriga världen uppgick till 2,2 MSEK (1,0), vilket motsvarar en ökning om 120 procent.

#### Kostnader och resultat

Koncernens rörelseresultat för första kvartalet uppgick till 6,8 MSEK (6,9), vilket motsvarar en rörelsemarginal om 12,8 procent

(16,5). Resultatet före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 10,0 MSEK (9,0). Resultatet före skatt uppgick till 5,8 MSEK (7,6).

Rörelsens kostnader i koncernen uppgick under perioden till 46,3 MSEK (35,0). Kostnaderna fördelade sig på personalkostnader 19,8 MSEK (16,9), övriga externa kostnader 23,2 MSEK (16,1) och avskrivningar 3,2 MSEK (2,1).

Personalkostnaderna ökade främst till följd av bolagets fortsatta internationella expansion vilken har belastat resultatet. EPiServers USA-etablering har lett till att antalet anställda i USA efter första kvartalet uppgick till 6 (0).

Övriga externa kostnader har ökat främst till följd av ökade säljprovisioner till bolagets agenter till följd av ökad försäljning. Därtill ökade kostnaderna för framförallt utvecklingsenheten i Vietnam.

Totala avskrivningar uppgick under perioden till 3,2 MSEK (2,1) varav avskrivningar på materiella anläggningstillgångar uppgick till 2,3 MSEK (1,6). Avskrivning av immateriella anläggningstillgångar uppgick under första kvartalet till 0,9 MSEK (0,5) och avser huvudsakligen aktiverade utvecklingskostnader.

Aktivering av utvecklingskostnader har reducerat både personalkostnader och övriga externa kostnader under första kvartalet med 4,6 MSEK (2,6). Ökningen är hänförlig till ökade investeringar i produktutveckling både i form av rekrytering av egen anställd personal samt utökad andel kontrakterad personal.

Kostnader hänförliga till börsintroduktionen, uppgående till 2,7 MSEK är redovisade som en förutbetalad kostnad i balansräkningen i avvaktan på noteringen. Vid noteringen kommer kostnader hänförliga till emissionen att redovisas över eget kapital. Övriga börsnoteringskostnader kommer att redovisas som övriga kostnader i resultaträkningen.

#### Finansiella intäkter och finansiella kostnader

Bolagets finansiella intäkter under kvartalet uppgick till 0,1 MSEK (2,6). De minskade finansiella intäkterna var huvudsakligen hänförliga till minskade valutakursvinster 2009 jämfört med 2008. Finansiella kostnader minskade med 0,8 MSEK och uppgick till 1,1 MSEK (1,9). Minskningen i finansiella kostnader var framförallt hänförliga till minskade valutakursförluster 2009 jämfört med 2008.

#### Skatt

Skattekostnaderna uppgick under kvartalet till 2,6 MSEK (2,0). Den effektiva skattesatsen ökade till 45 procent från 27 procent under motsvarande period föregående år. Anledningen till den höga skattesatsen är att Koncernens underskott i utländska dotterbolag ej aktiverats.

#### Kassaflöde

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 6,8 MSEK (6,1), vilket var en förbättring om 0,7 MSEK. Nettoeffekten av förändringar i rörelsekapital påverkade kassaflödet för den löpande verksamheten med 0,9 MSEK (1,3).

Kassaflödet från investeringsverksamheten blev –6,1 MSEK (–4,6). Investeringarna var huvudsakligen hänförliga till investeringar i produktutveckling –4,9 MSEK (–3,3) samt investeringar i materiella anläggningstillgångar – 1,1 MSEK (–1,3). Investeringarna i materiella anläggningstillgångar var framförallt hänförliga till hostingverksamheten.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 3,8 MSEK (–6,6) och består huvudsakligen av upptagna lån för framförallt hostinginvesteringar samt högre utnyttjande av bolagets checkräkningskredit. Amortering på Koncernens banklån samt finansiell leasing har skett med –5,3 MSEK (–7,3).

Kvartalets kassaflöde uppgick härvid till 4,5 MSEK (–5,1) och likvida medel vid periodens slut uppgick till 11,0 MSEK (13,1).

#### Finansiell ställning

Vid utgången av perioden hade bolaget räntebärande skulder uppgående till 54,4 MSEK (53,2) varav finansiell leasing, främst relaterad till hostingverksamheten, stod för 10,4 MSEK (6,4) och banklån för den resterande delen. Efter avräkning av likvida medel uppgick nettoskulden vid periodens utgång till 43,3 MSEK (40,1).

Koncernens eget kapital uppgick vid periodens slut till 191,7 MSEK (166,7) vilket motsvarar en soliditet om 64 procent (64). Ökningen av eget kapital berodde huvudsakligen på upp- arbetade vinster i bolaget.

#### 2009 I JÄMFÖRELSE MED 2008

##### Omsättning

Nettoomsättningen under 2009 uppgick till 192,3 MSEK (142,1), en ökning med 35 procent jämfört med samma period föregående år. Justerat för valutakurseffekter uppgick tillväxten till 34 procent.

##### Fördelning per produkttyp

Tillväxten under året drevs i huvudsak av en ökad licensförsäljning i framförallt Sverige. Licensintäkterna uppgick till 85,0 MSEK (57,9), en ökning med 47 procent jämfört med samma period föregående år. Licensintäkterna utgjorde cirka 44 procent (41) av de totala intäkterna. En betydande del av ökningen i licensintäkter genererades från försäljningen av nya produkter som lanserats efter andra halvåret 2008 vilket återspeglade på ett positivt mot- tagande av den breddade produktportföljen.

Återkommande intäkter uppgick till 90,6 MSEK (68,5) motsvarande en ökning på 32 procent jämfört med samma period förra året. Återkommande intäkter utgjorde cirka 47 procent (48) av de totala intäkterna. Ökningen i återkommande intäkter hänför sig främst till en ökning av Software Subscription men även ökad hostingförsäljning.

Övriga intäkter ökade till 16,8 MSEK (15,7) motsvarande cirka 9 procent (11) av de totala intäkterna.

##### Fördelning per region

Nettoomsättningen i region Sverige uppgick till 115,6 MSEK (86,6), motsvarande en tillväxt på 34 procent jämfört med samma period föregående år. Försäljningsökningen i Sverige var främst hänförlig till ökad licensförsäljning samt en ökad andel återkommande intäkter drivna av hostingförsäljningen.

Omsättningen i region Europa uppgick till 71,3 MSEK (50,4), motsvarande en tillväxt på 41 procent. Ökningen i försäljningen berodde främst på en ökad försäljning i Storbritannien.

Omsättningen i region Övriga världen uppgick till 5,5 MSEK (5,2), vilket motsvarar en tillväxt om 5 procent.

##### Kostnader och resultat

Koncernens rörelseresultat för 2009 uppgick till 38,8 MSEK (28,3), vilket motsvarar en rörelsemarginal om 20,2 procent (19,9). Resultatet före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 47,5 MSEK (34,8). Resultatet före skatt uppgick till 37,5 MSEK (23,6).

Rörelsens kostnader i koncernen uppgick under perioden till 153,6 MSEK (113,8). Kostnaderna fördelade sig på personalkostnader 70,9 MSEK (53,0), övriga externa kostnader 73,8 MSEK (54,4) och avskrivningar 8,8 MSEK (6,5).

Personalkostnaderna ökade främst till följd av bolagets fortsatta internationella expansion samt rörliga ersättningar som följd av en ökad försäljning.

Övriga externa kostnader har ökat främst till följd av direkta kostnader i form av säljprovisioner till agenter med anledning av den ökade försäljningen. Andra kostnader som ökat är utvecklingskostnaderna med anledning av ökad kontrakterad produktutveckling utanför Sverige.

Totala avskrivningar uppgick under perioden till 8,8 MSEK (6,5) varav avskrivningar på materiella anläggningstillgångar uppgick till 6,3 MSEK (5,1). Avskrivning av immateriella anläggningstillgångar uppgick till 2,5 MSEK (1,4) och avser huvudsakligen aktiverade utvecklingskostnader. Under 2008 gjordes en nedskrivning av immateriella tillgångar om 0,3 MSEK. Aktivering av utvecklingskostnader har reducerat både personalkostnader och övriga externa kostnader under 2009 med totalt 12,4 MSEK (7,6). Den ökade aktiveringen är hänförlig till ökade investeringar i produktutveckling både i form av rekrytering av egen anställd personal samt utökad andel kontrakterad personal. Avskrivning av tidigare aktiverade utvecklingskostnader uppgick under 2009 till 1,8 MSEK (0,8).

##### Finansiella intäkter och finansiella kostnader

Bolagets finansiella intäkter under 2009 uppgick till 4,4 MSEK (2,2). De ökade finansiella intäkterna var huvudsakligen ett resultat av valutakursvinster. De finansiella kostnaderna minskade till 5,6 MSEK från 6,8 MSEK varav räntekostnaderna minskade till 1,4 MSEK från 5,0 MSEK. Minskningen förklaras av lägre räntor samt att den genomsnittliga räntebärande skulden var lägre under 2009 än under 2008. Valutakursförlusterna ökade till 3,6 MSEK 2009 från 1,3 MSEK 2008.

**Skatt**

Skattekostnaderna uppgick under 2009 till 12,7 MSEK (7,4) och den effektiva skattesatsen ökade till 34 procent från 31 procent under motsvarande period föregående år. Ökningen i den effektiva skattesatsen förklaras i huvudsak av att skattemässiga underskott i utländska dotterbolag ej aktiverats.

**Kassaflöde**

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 27,8 MSEK (24,3), vilket var en förbättring om 3,6 MSEK. Nettoeffekten av förändringar i rörelsekapital påverkade kassaflödet för den löpande verksamheten med -7,2 MSEK (3,7).

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -31,5 MSEK (-25,7). Investeringarna var huvudsakligen hänförliga till investeringar i produktutveckling, -12,4 MSEK (-7,6), samt investeringar i materiella anläggningstillgångar -18,4 MSEK (-5,8). Investeringarna i materiella anläggningstillgångar var framförallt hänförliga till hostingverksamheten samt en större engångsinvestering om cirka 8 MSEK hänförlig till svenska verksamhetens nya lokaler.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -7,9 MSEK (-9,9) och består huvudsakligen av upptagna lån om 9,3 MSEK (26,3) samt amortering på Koncernens banklån om -17,5 MSEK (-47,3).

Årets kassaflöde uppgick härvid till -11,6 MSEK (-11,4) och likvida medel vid periodens slut uppgick till 6,5 MSEK (18,2).

**Finansiell ställning**

Vid utgången av perioden hade bolaget räntebärande skulder uppgående till 51,6 MSEK (59,8) varav finansiell leasing, främst relaterad till hostingverksamheten, stod för 11,0 MSEK (6,4) och banklån för den resterande delen. Efter avräkning av likvida medel uppgick nettoskulden vid periodens utgång till 45,1 MSEK (41,6).

Koncernens eget kapital uppgick vid periodens slut till 187,1 MSEK (161,3) vilket motsvarar en soliditet om 64 procent (61). Ökningen av eget kapital berodde huvudsakligen på upparbetade vinster i bolaget. Skuldsättningsgraden uppgick därvid till 19 procent (21).

**HELÅRSPERIODEN 2008 I JÄMFÖRELSE MED SEXMÅNADERSPERIODEN 2007**

Referenser till perioden 2007 syftar till sexmånadersperioden 2 juli-31 december 2007. Notera att förvärvet av EPI Server AB genomfördes i augusti 2007. Notera även att räkenskaperna för helåret 2008 är upprättade i enlighet med IFRS medan 2007 är upprättade enligt redovisningsprinciper uppsatta av Bokföringsnämnden ("BFN"). För information kring effekter av övergången från BFN till IFRS se not 36 i avsnittet "Noter januari-december 2008-2009".

**Omsättning**

Nettoomsättningen under 2008 uppgick till 142,1 MSEK (48,2).

**Fördelning per produkttyp**

Försäljningen under 2008 påverkades positivt av licensförsäljning men även av förvärvet av Netstar AB som vid förvärvstidpunkten omsatte cirka 10 MSEK på årsbasis bidrog till ökade intäkter. Licensintäkterna uppgick 2008 till 57,9 MSEK. 2007 redovisade EPI Server ej intäkter per produkttyp.

**Fördelning per region**

Nettoomsättningen i region Sverige uppgick 2008 till 86,6 MSEK (33,7). Omsättningen i region Europa under samma period uppgick till 50,4 MSEK (13,0) och omsättningen i region Övriga världen uppgick till 5,2 MSEK (1,5).

**Kostnader och resultat**

Koncernens rörelseresultat för 2008 uppgick till 28,3 MSEK (-1,4) vilket motsvarar en rörelsemarginal om 19,9 procent (neg.). Goodwillavskrivningar uppgick under 2008 till 0 MSEK (14,9). Resultatet före avskrivningar (EBITDA) för samma period uppgick till 34,8 MSEK (14,2) och resultatet före skatt uppgick till 23,6 MSEK (-2,6). Rörelsens kostnader i koncernen uppgick under 2008 till 113,8 MSEK (49,6). Kostnaderna fördelade sig på personalkostnader 53,0 MSEK (13,7), övriga externa kostnader 54,4 MSEK (20,3) och av- och nedskrivningar 6,5 MSEK (15,6).

**Ränteintäkter och räntekostnader**

Bolagets ränteintäkter under 2008 uppgick till 2,2 MSEK (1,1) och räntekostnaderna uppgick till 6,8 MSEK (2,3).

**Skatt**

Skattekostnaderna uppgick under 2008 till 7,4 MSEK (4,4) och den effektiva skattesatsen uppgick till 31 procent under 2008. Under 2007 var resultatet efter finansiella poster negativt.

**Kassaflöde**

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under 2008 till 24,3 MSEK (17,0). Nettoeffekten av förändringar i rörelsekapital påverkade kassaflödet för den löpande verksamheten med 3,7 MSEK (4,9).

Kassaflödet från investeringsverksamheten under 2008 uppgick till -25,7 MSEK (-152,2). Investeringarna 2008 var huvudsakligen hänförliga till investeringar i produktutveckling och hostingutrustning. Investeringarna 2007 var huvudsakligen hänförliga till investeringar i dotterbolaget EPI Server AB. Kassaflödet från finansieringsverksamheten för 2008 uppgick till -9,9 MSEK (164,8) och bestod huvudsakligen av upptagna lån om 26,3 MSEK (75,0) samt amortering på Koncernens banklån om -47,3 MSEK (0).

Kassaflödet under 2008 uppgick härvid till -11,4 MSEK (29,5) och likvida medel vid periodens slut uppgick till 18,2 MSEK (29,5).

### Finansiell ställning

Vid utgången av 2008 hade bolaget räntebärande skulder uppgående till 59,8 MSEK (75,0) varav finansiell leasing, främst relaterad till hostingverksamheten, stod för 6,4 MSEK (0) och banklån för den resterande delen. Efter avräkning av likvida medel uppgick nettoskulden vid periodens utgång till 41,6 MSEK (45,5).

Koncernens eget kapital uppgick per utgången av 2008 till 161,3 MSEK (132,8) vilket motsvarar en soliditet om 61 procent (55).

### FÖRVÄNTAD FRAMTIDA UTVECKLING

EPiServer verkar på en marknad med goda förutsättningar för långsiktig strukturell tillväxt. På denna marknad har EPiServer etablerat starka positioner inom snabbväxande segment. EPiServer ser inga tecken på avmattning inom något av de segment som bolaget verkar inom. Baserat på EPiServers starka finansiella utveckling, bolagets ledande position på marknaden och den skalbara affärsmodellen, bedömer EPiServer att det finns goda förutsättningar att, både på kort och lång sikt, fortsätta sin starka tillväxt under fortsatt god lönsamhet.

# Eget kapital, skuldsättning och annan finansiell information

## EGET KAPITAL OCH SKULDSÄTTNING

Nedanstående tabell visar koncernens kapitalisering per 31 mars 2010.

KSEK	31 mars 2010
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>84 088</b>
Mot garanti eller borgen	-
Mot säkerhet <sup>1</sup>	48 093
Utan garanti/borgen eller säkerhet	35 995
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>21 778</b>
Mot garanti eller borgen	-
Mot säkerhet <sup>1</sup>	6 269
Utan garanti/borgen eller säkerhet	15 509
<b>Eget kapital</b>	<b>191 667</b>
Aktiekapital	3 154
Övrigt bundet eget kapital	42 423
Fritt eget kapital	146 090

<sup>1</sup> Säkerheterna för banklån och leasing utgörs av aktiepanter och inventarier.

## NETTOSKULDSÄTTNING

Nedanstående tabell visar koncernens nettoskuldssättning per 31 mars 2010.

KSEK	31 mars 2010
(A) Kassa	11 015
(B) Andra likvida medel	-
(C) Kortfristiga finansiella placeringar	-
<b>(D) Likviditet (A)+(B)+(C)</b>	<b>11 015</b>
<b>(E) Kortfristiga finansiella fordringar</b>	<b>-</b>
(F) Kortfristig banklån	43 993
(G) Kortfristig del av långfristiga skulder	-
(H) Andra kortfristiga finansiella skulder	4 100
<b>(I) Kortfristiga finansiella skulder (F)+(G)+(H)</b>	<b>48 093</b>
<b>(J) Kortfristig finansiell nettoskuldssättning (I)-(E)-(D)</b>	<b>37 078</b>
(K) Långfristiga banklån	-
(L) Utestående obligationslån	-
(M) Andra långfristiga skulder	6 269
<b>(N) Långfristig finansiell nettoskuldssättning (K)+(L)+(M)</b>	<b>6 269</b>
<b>(O) Finansiell nettoskuldssättning (J)+(N)</b>	<b>43 347</b>

De räntebärande skulder som finns i bolaget består av förvärvsfinansiering som uppkom i samband med förvärvet av EPI Server AB som genomfördes av nuvarande ägare i augusti 2007 samt finansiell leasing. Inga räntebärande skulder har tagits upp för att bedriva EPI Servers operationella verksamhet utöver leasingfinansiering av materiella anläggningstillgångar relaterade till hostingverksamheten.

Bolaget har i dagsläget inget ytterligare lånebehov på kort eller lång sikt.

Ovanstående tabeller avseende eget kapital och skuldsättning samt nettoskuldssättning avser förhållandena per 31 mars 2010. Inga väsentliga förändringar har ägt rum avseende bolagets kapital och skuldsättning sedan nämnda datum.

## BESKRIVNING AV EPISERVERS BEHOV AV RÖRELSEKAPITAL

EPI Servers behov av rörelsekapital är främst relaterat till bolagets tillväxt i kassaflöde från den löpande verksamheten och kapitalbindningen. Kapitalbindningen utgörs primärt av nettot av kundfordringar från partners, momsskulder, personalrelaterade skulder samt även vanliga leverantörsskulder och förskottsbetalningar från kunder. Historiskt har rörelseskulden varit i linje med eller något högre än rörelsetillgångarna, det vill säga rörelsekapitalet har inte inneburit någon kapitalbindning för bolaget.

KSEK	Jan-mar 2010	Jan-mar 2009	Jan-dec 2009	Jan-dec 2008	Jul-dec 2007
+ Kundfordringar	36 991	26 975	45 761	27 570	25 709
+ Skattefordringar	1 152	-	900	43	-
+ Övriga kortfristiga fordringar	9 620	4 074	5 168	3 598	2 466
- Kortfristiga skulder	-	-	-	-	-
- Skatteskulder	-	-	-	-3 196	-7 669
- Leverantörsskulder	-7 697	-8 127	-9 608	-6 515	-6 268
- Övriga kortfristiga skulder	-28 298	-22 037	-31 835	-22 568	-16 075
<b>Totalt rörelsekapital</b>	<b>11 768</b>	<b>885</b>	<b>10 386</b>	<b>-1 068</b>	<b>-1 837</b>
<b>Totalt rörelsekapital som andel av omsättningen</b>	<b>22%</b>	<b>2%</b>	<b>5%</b>	<b>-1%</b>	<b>-4%</b>

## REDOGÖRELSE FÖR RÖRELSEKAPITAL

EPI Server anser att det befintliga rörelsekapitalet är tillräckligt för de aktuella behoven den kommande tolv månadersperioden.

## FÖRVÄRV OCH AVYTTRINGAR

EPI Server har under perioden juli 2007–mars 2010 endast genomfört ett väsentligt förvärv, förvärvet av Netstar AB. Förvärvet slutfördes i mars 2008 och Netstar AB var framförallt verksamt inom plattformar för digitala mötesplatser. Bolaget hade vid förvärvstidpunkten 12 anställda och omsatte cirka 10 MSEK på årsbasis.

## INVESTERINGAR

Tabellen nedan sammanfattar EPIServers investeringar i materiella anläggningstillgångar under sexmånadersperioden juli–december 2007, helären 2009 och 2008 samt första kvartalen 2009 respektive 2010. Huvuddelen av investeringarna under 2009 skedde inom Sverige. Dessa investeringar avsåg främst hostingverksamheten samt bolagets lokaler i Stockholm, men avsåg också kontorsinredning och datorutrustning till personal.

Investeringsnivån var något lägre under de första tre månaderna 2010 jämfört med samma period föregående år och förväntas för helåret 2010 hamna under nivån för 2009. Under resterande delen av året förväntas endast mindre investeringar att genomföras.

Några enskilda större investeringar har under 2009 gjorts i bolagets nya lokaler om cirka 8 MSEK samt i hostingutrustning om cirka 10 MSEK. Under 2008 gjordes investeringar om totalt 6 MSEK och avsåg främst hostingutrustning. Under sexmånadersperioden 2007 gjordes investeringar om 1,3 MSEK. Hostinginvesteringar under perioden har finansierats med finansiell leasing medan övriga investeringar, inklusive investeringarna i bolagets lokaler, har finansierats via kassaflöde från verksamheten. Bolaget har inte gjort några åtaganden om framtida investeringar.

KSEK	Jan–mar 2010	Jan–mar 2009	Jan–dec 2009	Jan–dec 2008	Jul–dec 2007
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	1 139	1 270	18 540	6 119	1 270

## FORSKNING OCH UTVECKLING

EPIServer avsätter betydande kostnader och resurser för att bibehålla bolagets ledande position inom produkter och tjänster som är riktade mot att skapa en engagerande online-närvaro för sina kunder. Under åren 2008 och 2009 investerade bolaget 19 procent respektive 17 procent av försäljningen i F&U. Utvecklingskostnaderna var primärt inriktade på utveckling av nya plattformar och produkter som lanserades under 2008 och 2009.

I tabellen nedan visas bolagets forsknings- och utvecklingskostnader samt vad som aktiverats i balansräkningen under sexmånadersperioden juli–december 2007, helären 2009 och 2008 samt första kvartalen 2009 och 2010. Se även "Balanserade utvecklingskostnader" nedan.

KSEK	Jan–mar 2010	Jan–mar 2009	Jan–dec 2009	Jan–dec 2008	Jul–dec 2007
Aktiverad forskning och utveckling	4 625	2 598	12 428	7 552	0
Kostnadsförd forskning och utveckling	4 888	5 217	20 367	18 815	13 495
Totala utvecklingskostnader	9 513	7 815	32 795	26 367	13 495
Avskrivning på aktiverade utvecklingskostnader	659	316	1 840	808	0

## IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Bolagets totala immateriella anläggningstillgångar uppgick per 31 mars 2010 till 214,4 MSEK. Av detta uppgick goodwill till 190,8 MSEK varav 172,2 MSEK är hänförligt till EPIServer Group AB:s förvärv av EPIServer AB och 18,7 MSEK är hänförligt till EPIServer Group AB:s förvärv av Netstar.

### Goodwill

Goodwill testas årligen för nedskrivning genom så kallade impairment test eller oftare om det finns indikationer på värdenedgång. Goodwill fördelas på kassagenererande enheter vid prövning av eventuellt nedskrivningsbehov. Fördelningen görs på de kassagenererande enheter eller grupper av kassagenererande enheter, fastställda i enlighet med koncernens rörelsesegment.

Goodwill är till fullo (190,8 MSEK) fördelat på region Sverige och avser förvärvet av EPIServer AB under 2007 (172,1 MSEK) samt Netstar AB under 2008 (18,7 MSEK). Bolaget har genomfört en nedskrivningsprövning som visar att bedömt värde på de aktuella tillgångarna överstiger det bokförda värdet med god marginal. Bolaget har vidare genomfört en känslighetsanalys där avkastningskrav och tillväxt förändrades med 5 procent utan att något nedskrivningsbehov påkallades.

### Balanserade utvecklingskostnader

Utvecklingskostnader som är direkt hänförliga till utveckling och testning av identifierbara och unika programvaruprodukter som kontrolleras av koncernen, redovisas som immateriella tillgångar när de uppfyller vissa kriterier (se not 1, "Noter januari–december 2008–2009").

Koncernen arbetar löpande med ett flertal produktutvecklingsprojekt. Huvuddelen av dessa är inriktade mot versioner och moduler av EPIServer CMS. Direkt hänförliga utgifter som balanseras som en del av programvaran, innefattar utgifter för anställda och konsulter samt en skälig andel av indirekta kostnader. Övriga utvecklingskostnader, som inte uppfyller ovan nämnda kriterier, kostnadsförs när de uppstår.

## MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Materiella anläggningstillgångar innefattar huvudsakligen hostingutrustning, IT-utrustning och kontorsinredning. För mer information om EPIServers materiella anläggningstillgångar se not 20 i avsnitt "Noter januari–december 2008–2009". Av det bokförda värdet om 25 MSEK (per 31 december 2009) är 10,3 MSEK hänförliga till finansiell leasing av framförallt serverutrustning där utrustningen utgör säkerhet för EPIServers åtagande under den finansiella leasingen.

## KÄNSLIGHETSANALYS

I tabellen nedan visas de isolerade effekterna på EPIServers resultat före skatt för 2009 vid förändringar i de för bolaget viktigaste resultatpåverkande faktorerna. Beräkningen nedan är ett illustrativt räkneexempel för att visa den potentiella effekten av förändringar i dessa faktorer.

Faktor	Förändring	Ungefärlig påverkan på resultat före skatt
Växelkurs (GBP/SEK)	+/- 10%	1,3 MSEK
Växelkurs (NOK/SEK)	+/- 10%	1,2 MSEK
Förändring i försäljning	+/- 5%	8 MSEK
Förändring i EBIT marginal	+/- 5%	10 MSEK

### FINANSIELL RISKHANTERING

Koncernen utsätts genom sin verksamhet för ett antal olika finansiella risker: kreditrisk, likviditetsrisk, valutarisk och kapitalrisk.

Riskhanteringen sköts av ekonomiavdelningen på huvudkontoret i Stockholm enligt policier som fastställts av styrelsen. Gruppens CFO identifierar, utvärderar och säkrar finansiella risker. Styrelsen har sedan april 2010 fastställt skriftliga policier såväl för den övergripande finansiella riskhanteringen som för specifika områden, såsom valutarisk, ränterisk, kreditrisk, eventuell användning av hedging samt placering av överlikviditet.

#### Kreditrisk

Kreditrisk uppstår framförallt genom kundfordringar och kreditexponeringar gentemot bolagets kunder. Vid försäljning görs en riskbedömning av kundens kreditvärdighet där dennes finansiella ställning beaktas, liksom tidigare erfarenheter och andra faktorer. Till nya kunder erbjuds endast en tidsbegränsad licens som dras in om betalning ej erhålls. Kontrakt över en viss storlek skall godkännas av styrelsen. Historiska kundförluster har varit små och ledningen förväntar sig inte några förluster till följd av utebliven betalning utöver de gjorda reserveringarna.

För en redogörelse av bolagets förfallostruktur kundfordringar och reservering, se not 3 i avsnittet "Noter januari–december 2008–2009".

#### Likviditetsrisk

Kassaflödesprognoser upprättas och aggregeras på koncernnivå. Företagsledningen följer rullande prognoser för koncernens likviditetsreserv för att säkerställa att koncernen har tillräckligt med kassamedel för att möta behovet i den löpande verksamheten samtidigt som koncernen löpande bibehåller tillräckligt med utrymme på avtalade kreditfaciliteter som inte nyttjats så att koncernen inte bryter mot lånelimiten eller lånevillkor.

#### Valutarisk

Koncernen verkar internationellt och utsätts för valutarisk som uppstår från olika valutaexponeringar, framförallt avseende GBP och NOK. Valutarisk uppstår när framtida affärstransaktioner, redovisade tillgångar eller skulder uttrycks i en valuta som inte är EPIServers funktionella valuta (SEK). Koncernens policy är att minimera valutaexponeringar. I takt med EPIServers internationalisering utsätts gruppen för ökad valutaexponering och företagsledningen utvärderar löpande lämplig hantering av den ökande exponeringen. Koncernen har fyra utländska innehav i utlandsverksamheter vilkas

nettotillgångar exponeras för valutarisk. Dotterbolagens nettotillgångar är dock per balansdagen inte betydande, varför någon större valutaexponering ej föreligger. Någon policy avseende hantering av denna risk finns således ej.

Om den svenska kronan i genomsnitt hade försvagats/förstärkts med 10 procent i förhållande till brittiska pundet (GBP) med alla andra variabler konstanta, skulle omsättningen per 2009 ha varit 2,6 MSEK högre/lägre. Vinsten skulle ha påverkats med cirka 1,3 MSEK. Omsättningen och vinsten är känsligare för förändringar i växelkursen mellan svenska kronor och GBP under 2009 än under 2008 till följd av den ökade andelen försäljning i GBP under 2009. Om den svenska kronan hade försvagats/förstärkts med 10 procent i förhållande till norska kronan (NOK), med alla andra variabler konstanta, skulle omsättningen 2009 varit 2,4 MSEK högre/lägre. Vinsten skulle ha påverkats med cirka 1,2 MSEK.

#### Hantering av kapitalrisk

Koncernens mål avseende kapitalstrukturen är att trygga koncernens förmåga att fortsätta sin verksamhet, så att den kan fortsätta att generera avkastning till aktieägarna och nytta för andra intressenter och att upprätthålla en optimal kapitalstruktur för att minimera kostnaderna för kapitalet.

För att upprätthålla eller justera kapitalstrukturen kan koncernen förändra den utdelning som betalas till aktieägarna, återbetala kapital till aktieägarna, utfärda nya aktier eller sälja tillgångar för att minska skulderna.

Koncernen utvärderar sin kapitalstruktur baserat på skuldsättningsgrad och soliditet.

Skuldsättningsgrad beräknas som nettoskulden dividerat med eget kapital där nettoskuld beräknas som total upplåning (omfattande posterna kortfristiga räntebärande skulder och långfristiga räntebärande skulder i koncernens balansräkning) med avdrag för likvida medel. Soliditet beräknas som eget kapital inklusive minoritetsandel i procent av balansomslutningen.

### VÄSENTLIGA FÖRÄNDRINGAR I EPISERVERS FINANSIELLA STÄLLNING ELLER MARKNADSPPOSITION SEDAN 31 MARS 2010

Det har inte skett någon väsentlig förändring av EPIServers finansiella ställning eller marknadsposition sedan delårsrapporten för perioden januari–mars 2010 offentliggjordes.

#### TENDENSER

Den positiva försäljningstrenden från 2009 fortsatte under första kvartalet 2010. Även om den omedelbara framtiden är svår att bedöma förväntas tillväxten fortsätta under 2010. Nyckeln till EPIServers framgångar de senaste åren är en stark marknadsposition och en skalbar affärsmodell som gör det lättare att dra full nytta av den underliggande marknadstillväxten. Mot bakgrund av EPIServers starka utveckling under 2009 förväntar sig EPIServer att fortsätta utvecklas positivt under 2010.



# Aktiekapital och ägarförhållanden

## AKTIEKAPITALET M.M.

Enligt bolagets nuvarande registrerade bolagsordning skall aktiekapitalet vara lägst 3 100 000 SEK och högst 12 400 000 SEK, fördelat på lägst 10 300 000 och högst 41 200 000 aktier. Bolaget har endast ett aktieslag. Bolagets registrerade aktiekapital uppgår per datumet för detta prospekt till 3 154 534,50 SEK fördelat på 10 515 115 aktier, envar aktie med ett kvotvärde om 0,30 SEK. Bolaget innehar inga egna aktier. Aktierna är denominerade i SEK. Bolagets aktiekapital uppgick per 1 januari 2010 till 3 150 279,06 SEK och antalet utestående aktier var per samma datum 52 504 651. Cirka 42,8 procent av aktierna har betalats med andra tillgångar än likvida medel.

Aktierna i EPIServer är inte föremål för erbjudande som lämnats till följd av budplikt, inlösenrätt eller lösningskyldighet. Det har inte förekommit några offentliga uppköpserbjudanden avseende EPIServers aktier under det innevarande eller föregående räkenskapsåret.

## AKTIEKAPITALET UTVECKLING

Aktiekapitalets utveckling sedan juli 2007 kan utläsas av tabellen nedan.

## BEMYNDIGANDE FÖR NYEMISSION AV AKTIER

Bolagsstämman den 24 maj 2010 bemyndigade styrelsen att, för tiden intill nästa årsstämma, fatta beslut, vid ett eller flera tillfällen, om nyemission av aktier. Beslut om nyemission får ske med eller utan avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt. Nyemission(er) får ej medföra en ökning av aktiekapitalet med mer än totalt 1 300 000 kronor. Betalning för tecknade aktier får ske kontant, genom kvittning eller mot erläggande av apportegendom.

## ÄGARSTRUKTUR

Antalet ägare i bolaget uppgår per datumet för detta prospekt till 23. Den största aktieägaren i EPIServer, Elbiefeld Investments

## AKTIEKAPITALET UTVECKLING

År	Transaktion	Förändring av antal aktier	Totalt antal aktier	Förändring av aktiekapitalet, SEK	Totalt aktiekapital, SEK
2007	Nybildning	100 000	100 000	100 000,00	100 000,00
2007	Nyemission	1 700 000	1 800 000	1 700 000,00	1 800 000,00
2007	Uppdelning	28 200 000	30 000 000	-	1 800 000,00
2007	Apportemission	20 000 000	50 000 000	1 200 000,00	3 000 000,00
2008	Apportemission	2 504 651	52 504 651	150 279,06	3 150 279,06
2010	Nyemission	70 922	52 575 573	4 255,32	3 154 534,38
2010	Nyemission	2	52 575 575	0,12	3 154 534,50
2010	Sammanläggning	-42 060 460	10 515 115	-	3 154 534,50
2010 <sup>1</sup>	Nyemission i samband med noteringen	1 600 000	12 115 115	480 000,00	3 634 534,50

<sup>1</sup> Denna emission har ännu inte beslutats utan bygger på att det fulla antal aktier som kommer att utfästas i avtal med SEB Enskilda emitteras. Se vidare "Legala frågor och kompletterande information – Avtal om placering av aktier".

## DE 10 STÖRSTA AKTIEÄGARNA

Ägare	Före Erbjudandet		Proforma, efter Erbjudandet (inklusive Övertilldelningsoption)		
	Antal aktier	Andel av röster och kapital	Antal aktier som säljs i Erbjudandet <sup>1</sup>	Antal aktier	Andel av röster och kapital
Elbiefeld Investments Limited	2 599 993	24,7%	1 490 496	1 109 497	9,2%
Amadeus III LP och Amadeus III Affiliates Fund LP	2 000 000	19,0%	687 923	1 312 077	10,8%
Northzone Ventures V K/S	2 000 000	19,0%	687 923	1 312 077	10,8%
Monterro Holdings Ltd	1 400 000	13,3%	481 546	918 454	7,6%
Martin Bjäringer	991 400	9,4%	341 003	650 397	5,4%
Cochlear Holdings Limited	542 095	5,2%	186 460	355 635	2,9%
Gustav Lagercrantz (inkl. Lagercrantz Holding AB)	279 759	2,7%	48 113	231 646	1,9%
Per Rask	211 499	2,0%	0	211 499	1,7%
Daniel Maurer	106 777	1,0%	18 364	88 413	0,7%
Galeno AB	92 952	0,9%	0	92 952	0,8%
Övriga aktieägare	290 640	2,8%	0	5 832 468	48,1%
<b>Summa</b>	<b>10 515 115</b>	<b>100,0%</b>	<b>3 941 828</b>	<b>12 115 115</b>	<b>100%</b>

<sup>1</sup> Inklusive Övertilldelningsoptionen. Se vidare "Legala frågor och kompletterande information – Avtal om placering av aktier".

Limited, innehar aktier motsvarande cirka 24,7 procent av såväl röster som kapital i bolaget. Av tabellen på föregående sida framgår ägarförhållandena i EPIServer såväl före som efter Erbjudandet, utifrån antagandet att Övertilldelningsoptionen utnyttjas fullt ut.

#### AKTIEÄGARAVTAL

I ett separat aktieägaravtal mellan de större aktieägarna och majoriteten av de övriga aktieägarna har parterna bland annat överenskommit om inflytande avseende rätten att utse styrelseledamöter, krav på kvalificerad majoritet i vissa beslut samt förköpsrätt vid någondera parts avyttring av aktier. Nämnda aktieägaravtal upphör att gälla senast i samband med en marknadsnotering.

Såvitt styrelsen känner till kommer det inte vid tidpunkten för noteringen av bolagets aktier på NASDAQ OMX Stockholm att föreligga några aktieägaravtal eller andra överenskommelser mellan bolagets aktieägare som syftar till gemensamt inflytande över bolaget. Såvitt styrelsen känner till finns inte heller några överenskommelser eller motsvarande som kan komma att leda till att kontrollen över bolaget förändras.

#### INCITAMENTSPROGRAM

Bolaget har för närvarande två teckningsoptionsbaserade incitamentsprogram. Ett som löper från och med 2008 till och med 2012 och ett som löper från och med 2010 till och med 2014.

Den extra bolagsstämma i EPIServer Group AB som hölls i januari 2008 beslutade att införa ett incitamentsprogram för koncernens anställda och styrelseledamöter genom emission av teckningsoptioner. Samtliga teckningsoptioner emitterades till det helägda dotterbolaget EPIServer AB, med rätt och skyldighet att vidareöverlåta teckningsoptionerna till anställda och styrelseledamöter i bolaget. Sammanlagt emitterades 2 500 000 teckningsoptioner, varav 537 500 skall överlåtas vederlagsfritt ("Personaloptionsprogrammet") och 1 962 500 skall överlåtas till marknadspris ("Teckningsoptionsprogrammet"). På den extra bolagsstämman i november 2009 beslöts att 101 980 teckningsoptioner skulle flyttas från Teckningsoptionsprogrammet till Personaloptionsprogrammet. Detta innebär att Personaloptionsprogrammet omfattar 639 480 teckningsoptioner och Teckningsoptionsprogrammet 1 860 520 teckningsoptioner. Varje teckningsoption berättigar till teckning av 0,2 nya aktier för ett pris om mellan 3,5 och 5 SEK under februari 2012. I samband med noteringen av bolagets aktier på NASDAQ OMX Stockholm har dessutom deltagarna viss rätt att utnyttja teckningsoptionerna. Vid årsstämman den 24 maj 2010 beslutades om vissa justeringar i detta hänseende. Per den 1 juni 2010 hade sammanlagt 639 480 teckningsoptioner överlåtit till anställda under Personaloptionsprogrammet och 1 593 432 teckningsoptioner överlåtit till anställda under Teckningsoptionsprogrammet. Bolaget har genom externa värderingar eftersträvat att säkerställa att överlåtelserna under Teckningsoptionsprogrammet skett till marknadspris.

Den extra bolagsstämma i EPIServer Group AB som hölls i mars 2010 beslutade att emittera ytterligare 1 200 000 teckningsoptioner. Samtliga optioner emitterades till det helägda dotterbolaget EPIServer AB, med rätt och skyldighet att vidareöverlåta teckningsoptionerna till anställda i bolaget. Varje teckningsoption berättigar till teckning av 0,2 nya aktier för ett pris om 8 SEK den sista dagen i den andra månaden i varje kvartal till och med den 28 februari 2014. Per 1 maj 2010 hade sammanlagt 800 718 teckningsoptioner överlåtit till anställda under detta teckningsoptionsprogram. Även här har bolaget eftersträvat att säkerställa att överlåtelserna skett till marknadspris.

Genom de ovanstående incitamentsprogrammen kan aktiekapitalet komma att öka med maximalt 222 000 SEK. Den maximala utspädningseffekten genom incitamentsprogrammen uppgår till cirka 7 procent av aktiekapitalet före Erbjudandet (innebärande samma procentuella utspädning av antalet röster), förutsatt fullt utnyttjande av samtliga teckningsoptioner.

#### AKTIEÄGARNAS ÅTAGANDE ATT INTE SÄLJA AKTIER

Efter slutförandet av Erbjudandet kommer de tio största ägarna att äga cirka 51,9 procent av aktierna i bolaget om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo. Genom placeringsavtalet och separata avtal kommer de säljande aktieägarna och ledande befattningshavare som innehar aktier att åta sig att inte sälja sina respektive innehav under en viss period efter att handeln på NASDAQ OMX Stockholm har inletts ("lock up-perioden"). Efter utgången av lock up-perioden kan aktierna komma att bjudas ut till försäljning vilket kan påverka marknadspriset på aktien. SEB Enskilda kan komma att medge undantag från ifrågakvarande åtaganden. Även bolaget avser att ingå ett lock-up-arrangemang. Se vidare "Legala frågor och kompletterande information – Avtal om placering av aktier".

#### ANSLUTNING TILL CENTRAL VÄRDEPAPPERSFÖRVALTARE OCH CLEARINGORGANISATION

EPIServers bolagsordning innehåller ett avstämningsförbehåll. Bolaget och dess aktier är anslutna till det elektroniska värdepapperssystemet, VP-systemet, med Euroclear Sweden AB (Euroclear Sweden AB, Box 7822, 103 97 STOCKHOLM) som central värdepappersförvaltare och clearingorganisation. Euroclear Sweden för även bolagets aktiebok. Inga aktiebrev har utfärdats för aktierna i bolaget. EPIServer-aktiers ISIN-kod är SE0003360395.

# Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer

## STYRELSE

Namn	Födelseår	Befattning	Invald	Arvode 2009 <sup>1</sup>		
				SEK	Finansiella instrument, SEK	Summa, SEK
Peter Larsson	1964	Styrelseledamot och styrelseordförande	2007	-	-	-
Hans Otterling	1961	Styrelseledamot	2007	-	-	-
Jeppe Zink	1974	Styrelseledamot	2007	-	-	-
Luke Taylor	1968	Styrelseledamot	2009	58 000	18 000	76 000
Justin Cooke	1972	Styrelseledamot	2009	115 000	31 000	146 000
Mikael Runhem	1965	Styrelseledamot	2007	-	-	-
Kerstin Hessius	1958	Styrelseledamot	2010	-	-	-

<sup>1</sup>Under 2009 erhöj Peter Larsson, Hans Otterling, Jeppe Zink och Mikael Runhem ingen ersättning eftersom de indirekt är aktieägare i bolaget.



### Peter Larsson, född 1964

Styrelseordförande sedan 2010, styrelseledamot sedan 2007

**Utbildning:** Examen i Systemvetenskap från Stockholms Universitet

**Andra pågående uppdrag:** Styrelseordförande i Pricer AB och Intoi AB (publ). Styrelseledamot i Q-Matic AB, Pricer Ishida Explorative

Research (PIER) AB, Netstar AB och Common Agenda Venture Management AB. Delägare i Monterro Ltd och Common Agenda Venture Management AB samt kommanditdelägare i Etillo KB.

**Tidigare uppdrag under de senaste fem åren:** Verkställande direktör i EPIserver Group AB och Protect Data AB (publ) samt styrelseordförande och styrelseledamot i ett antal dotterföretag till Protect Data AB (publ). Styrelseordförande och verkställande direktör i Check Point Software Technologies (Sweden) AB. Styrelseledamot och verkställande direktör i Check Point Holding AB. Kommanditdelägare i Fetillo KB.

### Egna och närståendes aktie- och teckningsoptionsinnehav i

**EPIserver:** Monterro Holdings Ltd., vari Peter Larsson är delägare, innehar 1,4 miljoner aktier i EPIserver.

**Oberoende:** Peter Larsson är inte oberoende i förhållande till bolaget, bolagets ledning eller bolagets större aktieägare.



### Hans Otterling, född 1961

Styrelseledamot sedan 2007

**Utbildning:** Master of Business Administration från University of Massachusetts.

**Andra pågående uppdrag:** Styrelseordförande i Northzone Ventures AB och Northzone Ventures V AB. Styrelseledamot i Anoto Group AB, Climatewell AB, Tobii Technology

AB, GreatView AB och Northzone Ventures VI AB.

**Tidigare uppdrag under de senaste fem åren:** Styrelseledamot i Primelog AB, Check Point Holding AB och Mobispine AB.

### Egna och närståendes aktie- och teckningsoptionsinnehav i

**EPIserver:** Northzone Ventures V K/S, vari Hans Otterling via bolag är delägare, innehar 2 miljoner aktier i EPIserver.

**Oberoende:** Hans Otterling är oberoende i förhållande till bolaget och bolagets ledning men inte oberoende i förhållande till bolagets större aktieägare.



### Jeppe Zink, född 1974

Styrelseledamot sedan 2007

**Utbildning:** Master of Arts in Economics and Politics och Bachelor of Arts (Hons) in Economics and Politics från Durham University.

**Andra pågående uppdrag:** Styrelseledamot i Enqii Ltd, Agilic Ltd och Tobii Group AB. Delägare i Amadeus Capital Partners Ltd.

**Tidigare uppdrag under de senaste fem åren:** Styrelseledamot i Enigmatec Ltd och Quadstone Ltd. Styrelsesuppleant i Packetfront AB, End2End Ltd och Gatehouse AS.

### Egna och närståendes aktie- och teckningsoptionsinnehav i

**EPIserver:** Amadeus III LP och Amadeus III Affiliates Fund LP, vari Jeppe Zink via bolag är delägare, innehar 2 miljoner aktier i EPIserver.

**Oberoende:** Jeppe Zink är oberoende i förhållande till bolaget och bolagets ledning men inte oberoende i förhållande till bolagets större aktieägare.



### Luke Taylor, född 1968

Styrelseledamot sedan 2009

**Utbildning:** Master of Arts in English literature från Winchester College i Oxford.

**Andra pågående uppdrag:** Verkställande direktör i LBi International AB (publ). Supervisory Board Member i LBi Germany AG och MetaDesign AG. Medlem i Creative Industries

Forum och George Osbourne's New Enterprise Council.

**Tidigare uppdrag under de senaste fem åren:** Verkställande direktör i Framfab – UK. Head of Operations i the Internet Bookshop.

**Egna och närståendes aktie- och teckningsoptionsinnehav i**

**EPIServer:** Luke Taylor och till honom närstående innehar 57 240 teckningsoptioner i EPIServer.

**Oberoende:** Luke Taylor är oberoende i förhållande till bolaget, bolagets ledning och bolagets större aktieägare.



**Justin Cooke, född 1972**

*Styrelseledamot sedan 2009*

**Utbildning:** Studier vid Centre for Creative Business, London Business School och Bachelor of Arts (Hons) in Drama från University of Manchester.

**Andra pågående uppdrag:** Styrelseledamot i British Interactive Media Association, Great

British Estates Ltd. och Muks (Worldwide) Ltd. Verkställande direktör i Fortune Cookie (UK) Ltd.

**Tidigare uppdrag under de senaste fem åren:** Tidigare delägare i Fortune Cookie (UK) Ltd., Muks (Worldwide) Ltd. och Great British Estates Ltd.

**Egna och närståendes aktie- och teckningsoptionsinnehav i**

**EPIServer:** Justin Cooke och till honom närstående innehar 57 240 teckningsoptioner i EPIServer.

**Oberoende:** Justin Cooke är inte oberoende i förhållande till bolaget eller bolagets ledning men oberoende i förhållande till bolagets större aktieägare.



**Mikael Runhem, född 1965**

*Styrelseledamot sedan 2007*

**Utbildning:** Fyraårigt tekniskt gymnasium.

**Andra pågående uppdrag:** Styrelseordförande, verkställande direktör och delägare i Pergite Software AB. Delägare i Elbiefeld Investments Ltd.

**Tidigare uppdrag under de senaste fem**

**åren:** Mikael Runhem har inte haft några andra uppdrag under de senaste fem åren.

**Egna och närståendes aktie- och teckningsoptionsinnehav i EPI-**

**Server:** Elbiefeld Investments Ltd., vari Mikael Runhem med familj är delägare, innehar 2 599 993 aktier i EPIServer.

**Oberoende:** Mikael Runhem är inte oberoende i förhållande till bolaget, bolagets ledning eller bolagets större aktieägare.



**Kerstin Hessius, född 1958**

*Styrelseledamot sedan 2010*

**Utbildning:** Civilekonomexamen från Stockholms Universitet.

**Andra pågående uppdrag:** Styrelseledamot i Björn Borg AB, Hemsö Fastighets AB, Vasakronan AB (publ) och Vasakronan Holding AB. Verkställande direktör i Tredje AP-fonden.

**Tidigare uppdrag under de senaste fem åren:** Styrelseordförande i OMX Treasury Euro Holding AB, Finansmarknadsrådet och Historiska museet. Styrelseledamot i Studieförbundet Näringsliv och Samhälle (SNS), Kollegiet för svensk bolagsstyrning och Institutet för Finansforskning.

**Egna och närståendes aktie- och teckningsoptionsinnehav i**

**EPIServer:** Kerstin Hessius och till henne närstående innehar 8 600 aktier samt 57 240 teckningsoptioner i EPIServer.

**Oberoende:** Kerstin Hessius är oberoende i förhållande till bolaget, bolagets ledning och bolagets större aktieägare.

**LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE**

Namn	Födelseår	Befattning	Anställd sedan
Martin Henricson	1961	Verkställande direktör	2010
Gustav Lagercrantz	1980	Chief Operating Officer	2008
Jonas Alfredson	1972	Chief Financial Officer	2010
Rikard Ljungman	1966	Produktchef	2007
Bob Egner	1963	Marknadsföringschef	2009
Maria Wasing	1970	Chef för investerarrelationer och europeisk marknadsföring	2009
Daniel Maurer	1964	Försäljningschef	2000
Hawar Akman	1977	Chef för hostingverksamhet	2007
Kalle Andersson	1963	Chef för experttjänster och support	2009
Per Ivansson	1972	Chef för utvecklingsavdelningen	2008



**Martin Henricson, född 1961**

*Verkställande direktör sedan 2010*

**Utbildning:** Master of Science från Stockholms Universitet.

**Andra pågående uppdrag:** Styrelseledamot i Implema AB och TradeDoubler AB.

**Tidigare uppdrag de senaste fem åren:** Styrelseordförande i Vittra AB, Anew Learning AB och Mercuri International Group AB. Styrelseledamot i AcadeMedia AB, Svenska IT-företagens Organisation AB, Mercuri International Sverige AB, Ramböll Informatik AB, Generic Mobile Systems Sweden AB, Exense ASA och YALLOTRADE AB. Verkställande direktör i Bure Equity AB, Mercuri International AB och TradeDoubler AB.

**Egna och närståendes aktie- och teckningsoptionsinnehav i**

**EPIServer:** Martin Henricson och till honom närstående innehar 14 185 aktier samt 543 478 teckningsoptioner i EPIServer



**Gustav Lagercrantz, född 1980**

*Chief Operating Officer sedan 2008*

**Utbildning:** Gymnasieexamen från Hersby Gymnasium på Lidingö.

**Andra pågående uppdrag:** Styrelseordförande och delägare i Mouli Clothing AB och Wiraya Solutions AB. Ägare av Gustav Lagercrantz AB och Lagercrantz Holding AB. Styrelsesupple-

ant i Johan Lagercrantz AB, Galeno AB och Alog AB.

**Tidigare uppdrag under de senaste fem åren:** Styrelseordförande, verkställande direktör och delägare i Netstar AB och Virtel AB. Styrelseledamot och verkställande direktör i Netstar Products AB. Styrelseledamot i Acation Invest AB. Delägare i Trive AB.

**Egna och närstående aktie- och teckningsoptionsinnehav i**

**EPIserver:** Gustav Lagercrantz och till honom närstående innehar 306 775 aktier samt 250 000 teckningsoptioner i EPIserver.



**Jonas Alfredson, född 1972**

*Chief Financial Officer sedan 2010*

**Utbildning:** Civilekonomexamen i företags ekonomi inom kalkylering och finansiering från Örebro Universitet.

**Andra pågående uppdrag:** Jonas Alfredson har inga andra pågående uppdrag.

**Tidigare uppdrag under de senaste fem åren:**

Styrelseordförande i G. Kallstrom & Co. AB, 45/55 Greater Return on Marketing Investments AB och SCF Göteborg AB. Styrelseledamot Cindra AB Gårda Äldrevård Holding AB, G. Kallstrom & Co Transport AB, GK Kapital AB, Sarastro AB, Handelshuset GK AB, Tuut Systems AB, AB Garant, Skandigen AB, R S Industrier i Stockholm AB, RS Intressenter AB, Anew Learning AB, Bure Utvecklings AB, AM Kapital AB, Carlstedt Research & Technology CRT AB, Mercuri International Group AB, Carlstedt Research & Technology CRT Holding AB, Skanditek AB, Bure Hälsa och Sjukvård AB, Business Communication Group Scandinavia AB, PBK Outsourcing AB, Sancera AB, Cintera AB, Convenio Communication AB, Investment AB Bure, Bure Tillväxt AB, Tuut Networks AB, C-cior AB och CR&T Ventures AB. Styrelsesuppleant i AB Scandinavian Retail Center. CFO för Skanditek Industriförvaltning AB (publ) och Bure Equity AB (publ).

**Egna och närståendes aktie- och teckningsoptionsinnehav i**

**EPIserver:** Jonas Alfredson och till honom närstående innehar 200 000 teckningsoptioner i EPIserver.



**Rikard Ljungman, född 1966**

*Produktchef sedan 2007*

**Utbildning:** Ingenjörsutbildning i maskinteknik från Lunds Tekniska Högskola.

**Andra pågående uppdrag:** Rikard Ljungman har inga andra pågående uppdrag.

**Tidigare uppdrag under de senaste fem åren:** Verkställande direktör i Xover Media AB samt verkställande direktör för ett uppstartande bolag inom dataspels/TV-produktion. Vice President och director PokerGaming.com och Mobile Solutions i Ongame AB. Ansvarig för lansering och försäljning av ett B2B-varumärke till amerikanska och europeiska medieföretag. Ansvarig för marknadsföring och försäljning av mobila lösningar.

**Egna och närståendes aktie- och teckningsoptionsinnehav i**

**EPIserver:** Rikard Ljungman och till honom närstående innehar 116 882 teckningsoptioner i EPIserver.



**Bob Egner, född 1963**

*Marknadsföringschef sedan 2009*

**Utbildning:** Bachelor of Science in Mechanical Engineering från University of Kansas.

**Andra pågående uppdrag:** Delägare i Egress Software Technologies.

**Tidigare uppdrag under de senaste fem åren:** VP of Global Marketing and Product

Management i Pointsec Mobile Technologies Inc., VP of Product Management and Business Development i Check Point Software Technologies och VP of Global Marketing and President of US Operations i Egress Software Technologies.

**Egna och närstående aktie- och teckningsoptionsinnehav i**

**EPIserver:** Bob Egner och till honom närstående innehar 200 000 teckningsoptioner i EPIserver.



**Maria Wasing, född 1970**

*Chef för investerarrelationer och europeisk marknadsföring sedan 2009*

**Utbildning:** Bachelor of Economics in Marketing and Management från University of Arkansas at Little Rock.

**Andra pågående uppdrag:** Maria Wasing har inga andra pågående uppdrag.

**Tidigare uppdrag under de senaste fem åren:** Regional Marketing Director/Marketing Manager i StreamServe AB.

**Egna och närstående aktie- och teckningsoptionsinnehav i EPI-**

**Server:** Maria Wasing och till henne närstående innehar 50 000 teckningsoptioner i EPIserver



**Daniel Maurer, född 1964**

*Försäljningschef sedan 2000 samt Director i EPIserver Inc. sedan 2009*

**Utbildning:** Examen i företagsekonomi från Företagsekonomiska institutet samt studier inom bolagsrätt vid Stockholms Universitet.

**Pågående uppdrag:** Styrelseledamot i Clarence Paulson System AB.

**Tidigare uppdrag under de senaste fem åren:** Daniel Maurer har inte haft några andra uppdrag under de senaste fem åren.



**Egna och närståendes aktie- och teckningsoptionsinnehav i EPIserver:** Daniel Maurer och till honom närstående innehar 106 777 aktier samt 131 250 teckningsoptioner i EPIserver.



**Hawar Akman, född 1977**  
*Chef för hostingverksamheten sedan 2007*  
**Utbildning:** Examen i systemadministration från Jensen Education samt examen i Effective Negotiating från KARRASS.  
**Andra pågående uppdrag:** Hawar Akman har inga andra pågående uppdrag.  
**Tidigare uppdrag under de senaste fem åren:**

IT Manager/CTO hos Depicta/Dellinggroup.

**Egna och närstående aktie- och teckningsoptionsinnehav i EPIserver:** Hawar Akman och till honom närstående innehar 100 000 teckningsoptioner i EPIserver.



**Kalle Andersson, född 1963**  
*Chef för experttjänster och support sedan 2008. VP Knowledge Management sedan 2009.*  
**Utbildning:** Fyraårigt tekniskt gymnasium.  
**Andra pågående uppdrag:** Kalle Andersson har inga andra pågående uppdrag.  
**Tidigare uppdrag de senaste fem åren:** Head of professional Services hos Pointsec Mobile

Technologies AB.

**Egna och närståendes aktie- och teckningsoptionsinnehav i EPIserver:** Kalle Andersson och till honom närstående innehar 130 000 teckningsoptioner i EPIserver.



**Per Ivansson, född 1972**  
*Chef för utvecklingsavdelningen sedan 2008*  
**Utbildning:** Master of Science i datavetenskap från Stockholms Universitet.  
**Andra pågående uppdrag:** Delägare i Run Isle Music HB.  
**Tidigare uppdrag under de senaste fem åren:** Styrelseledamot och Chief Technology Officer

i Netstar AB.

**Egna och närståendes aktie- och teckningsoptionsinnehav i EPIserver:** Per Ivansson och till honom närstående innehar 9 158 aktier i EPIserver.

## REVISOR

Sedan den extra bolagsstämman i augusti 2007 är Anders Meyer vid Grant Thornton Sweden AB (tidigare Lindebergs Grant Thornton AB), Box 7623, 103 94 Stockholm, bolagets revisorer intill slutet av årsstämman 2011. Anders Meyer är född 1962 och medlem av Far.

## ÖVRIG INFORMATION OM STYRELSE OCH LEDANDE BEFATTNINGSSINNEHAVARE

För samtliga personer i EPIservers styrelse och ledning är kontorsadressen: Regeringsgatan 67, 103 86 Stockholm. Ingen av styrelseledamöterna eller ledande befattningshavarna har de senaste fem åren varit inblandade i någon konkurs, konkursförvaltning eller likvidation i egenskap av styrelseledamot, suppleant eller ledande befattningshavare, förutom att styrelseledamoten Jeppe Zink var styrelseledamot i det engelska bolaget Enigmatec Ltd. som inledde ett konkursliknande förfarande (eng. administration) under engelsk rätt år 2010. Ingen av styrelseledamöterna eller ledande befattningshavarna har under de senaste fem åren dömts i bedrägerirelaterade mål eller varit utsatt för officiella anklagelser eller sanktioner av övervakande eller lagstiftande myndigheter och ingen av dessa har förbjudits att agera som styrelseledamot, ledande befattningshavare eller på annat sätt idka näringsverksamhet under de senaste fem åren.

Vare sig EPIserver eller dess dotterbolag har ingått avtal med någon styrelseledamot eller ledande befattningshavare om förmåner efter det att uppdraget avslutats (ledande befattningshavare har dock i vissa fall rätt till lön under viss tid efter uppsägning, se mer under "Uppsägning och avgångsvederlag"). Inte heller har någon styrelseledamot eller ledande befattningshavare åtagit sig begränsningar i sina möjligheter att avyttra sina innehav av aktier i EPIserver inom viss tid, förutom att vissa styrelseledamöter och samtliga ledande befattningshavare har förbundit sig att inte avyttra sina aktier under en viss period från dagen för noteringen av bolagets aktier på NASDAQ OMX Stockholm. Se vidare "Legala frågor och kompletterande information – Avtal om placering av aktier".

Ingen av styrelseledamöterna eller de ledande befattningshavarna i bolaget har någon familjerelation med annan styrelseledamot eller ledande befattningshavare. Det föreligger inte någon intressekonflikt mellan styrelseledamöternas och de ledande befattningshavarnas plikter gentemot bolaget och deras privata intressen och/eller andra plikter. Se vidare "Legala frågor och kompletterande information – Transaktioner med närstående".

## STYRELSELEDAMÖTERNAS DELTAGANDE I STYRELSEARBETET UNDER 2009<sup>1</sup>

Ledamot	Deltagande i styrelsesammanträden (av totalt sju)	Procent
Peter Larsson	7	100
Hans Otterling	7	100
Jeppe Zink	7	100
Luke Taylor	3	100
Justin Cooke	2	66,7
Mikael Runhem	7	100

<sup>1</sup> Kerstin Hessius valdes till styrelseledamot vid den extra bolagsstämman i mars 2010 och har följaktligen inte deltagit i styrelsearbetet under 2009. Luke Taylor och Justin Cooke valdes till styrelseledamöter vid den extra bolagsstämman i november 2009, varefter tre styrelsemöten hölls.



## LÖNER OCH ERSÄTTNINGAR TILL STYRELSE OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

### Ersättning till styrelsen

Styrelsens arvode beslutas av bolagsstämman. Årsstämman den 24 maj 2010 beslutade att styrelsearvode skall utgå med 400 000 SEK till styrelsens ordförande och med 175 000 SEK till envar av övriga styrelseledamöter.

### Ersättning till verkställande direktören och andra ledande befattningshavare

Årsstämman som hölls den 24 maj 2010 beslutade om följande riktlinjer för bestämmande av lön och annan ersättning till den verkställande direktören och de andra personerna i bolagets ledning ("Riktlinjerna").

Ersättning till den verkställande direktören och de andra personerna i bolagets ledning utgörs av grundlön, rörlig ersättning, incitamentsprogram samt pension. Övriga förmåner och övrig ersättning erhålls på motsvarande grunder som för övriga anställda.

Målsättningen med Riktlinjerna är att erbjuda kompensation som främjar att bibehålla och rekrytera kvalificerad kompetens för bolaget. Ersättningen till bolagsledningen skall utformas efter marknadsmässiga villkor, skall vara individuella och differentierade och skall samtidigt stödja aktieägarintresset. Ersättningsprinciperna skall präglas av förutsägbarhet, såväl beträffande kostnaderna för bolaget som förmånen för den berörde individen, och vara baserade på faktorer som kompetens, erfarenhet, ansvar och prestation.

Bonus till verkställande direktören och de andra ledande befattningshavarna baseras på finansiella mål för koncernen och beräknas utifrån försäljnings- och resultatmål. För verkställande direktören är bonusbeloppet maximerat till 100 procent av årslönen (för 2010) inklusive pensionspremier. För de andra ledande befattningshavarna är det enskilt högsta bonusbeloppet maximerat till 100 procent av årslönen (för 2010) inklusive pensionspremier.

För att nyckelpersoner på EPiServer skall uppmuntras till långsiktig samsyn med EPiServers aktieägare skall, utöver grundlön,

rörlig ersättning, pension och övriga ersättningar även incitament kunna erbjudas i form av aktierelaterade instrument. Idag finns det två utestående incitamentsprogram i form av teckningsoptioner och personaloptioner. Se vidare "Aktiekapital och ägarförhållanden – Incitamentsprogram".

Ersättning till verkställande direktör och andra ledande befattningshavare för 2009 framgår av tabell nedan.

### PENSIONER

Pensionsåldern är 65 år för verkställande direktören och de andra ledande befattningshavarna. Den verkställande direktören och de andra ledande befattningshavarna bestämmer själva hur stor premien till pension skall vara via ett bruttolöneavdrag.

EPiServer har inga avsatta eller upplupna belopp för pensioner och liknande förmåner till tidigare styrelseledamöter, verkställande direktörer eller övriga ledande befattningshavare.

### UPPSÄGNINGSTID OCH AVGÅNGSVEDERLAG

I händelse av uppsägning gäller för verkställande direktören sex månaders ömsesidig uppsägningstid. Vid uppsägning av verkställande direktören från bolagets sida i samband med ägarkontrollskifte i bolaget tillkommer sex månaders uppsägningstid. I anställningsavtalet definieras ett ägarkontrollskifte som ett förvärv från en utomstående av mer än 50 procent av kapitalet och rösterna i bolaget eller moderbolaget eller om en sådan utomstående part förvärvar all eller en merpart av rörelsen och tillgångarna i bolaget. Vidare stadgas att en ägarförändring till följd av en notering (IPO) inte anses vara ett ägarkontrollskifte i avtalets mening. Inget avgångsvederlag utgår vid uppsägning av verkställande direktören.

Mellan bolaget och de övriga ledande befattningshavarna gäller en ömsesidig uppsägningstid om tre till sex månader. En av de övriga ledande befattningshavarna har en uppsägningstid om sex månader som vid uppsägning från bolagets sida i samband med ägarkontrollskifte förlängs med ytterligare sex månader enligt samma förutsättningar som beskrivits för verkställande direktören. Inga övriga ledande befattningshavare har rätt till avgångsvederlag.

Ledande befattningshavare (KSEK)	Grundlön	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pensionskostnader	Finansiella instrument	Summa
Verkställande direktör <sup>1</sup>	1 560	2 347		240		4 147
Övriga ledande befattningshavare (8 personer)	4 714	2 193	130	602	177	7 815
<b>Totalt</b>	<b>6 274</b>	<b>4 540</b>	<b>130</b>	<b>842</b>	<b>177</b>	<b>11 962</b>

<sup>1</sup> Under 2009 var Peter Larsson Bolagets verkställande direktör. Den 12 februari 2010 tillträdde Martin Henricson som ny verkställande direktör i bolaget. Nuvarande VD har fast månadslön om 200 000 SEK.

Inom ramen för denna bruttolön kan ett belopp avsättas till privat pensionsförsäkring. Se vidare under avsnitt "Pensioner". Därtill kan VD erhålla bonus om totalt 200 000 SEK per månad, under förutsättning att vissa av styrelsen fastställda mål uppnås.

### ERSÄTTNING TILL REVISOR

Ersättning till revisor beslutas av bolagsstämman. Årsstämman som hölls den 24 maj 2010 beslutade att till revisorn skall utgå arvode enligt godkänd räkning.

### BOLAGSSTYRNING

Före noteringen på NASDAQ OMX Stockholm grundades EPIServers bolagsstyrning på svensk lag samt interna regler och föreskrifter. När bolaget är noterat på NASDAQ OMX Stockholm kommer EPIServer även att följa NASDAQ OMX Stockholms regelverk för emittenter och tillämpa Svensk kod för bolagsstyrning ("Koden").

Koden gäller för samtliga bolag som är upptagna till handel på en reglerad marknad såsom NASDAQ OMX Stockholm och skall tillämpas fullt ut i samband med årsstämman som hålls året efter börsnoteringen. Koden bygger på principen "följ eller förklara", vilket innebär att ett bolag som tillämpar Koden kan avvika från dess bestämmelser under förutsättning att varje avvikelse kan förklaras på ett tillfredsställande sätt.

Bolaget kommer att tillämpa Koden från och med tidpunkten för noteringen på NASDAQ OMX Stockholm. Bolaget har för närvarande ingen avsikt att avvika från Kodens regler och kommer från och med tidpunkten för noteringen följa Koden i tillämpliga delar, bland annat avseende styrelsens sammansättning och arbetsformer. Bolaget kommer att upprätta bolagsstyrningsrapport första gången för räkenskapsåret 2010.

### Bolagsstämma

Bolagsstämman är EPIServers högsta beslutande organ där aktieägarna utövar sin rätt att besluta i bolagets angelägenheter. Varje aktie motsvarar en röst. Aktieägarna informeras via kallelse om sin rätt att få ett ärende behandlat på stämman. Kallelse till årsstämma där årsredovisningen skall framläggas samt till extra bolagsstämma där fråga om ändring av bolagsordningen skall behandlas skall utfärdas tidigast sex och senast fyra veckor före stämman. Kallelse till annan extra bolagsstämma skall utfärdas tidigast sex och senast två veckor före stämman. Kallelse till bolagsstämma skall ske genom annons i Post- och Inrikes Tidningar samt i Svenska Dagbladet. Aktieägare som är registrerade i aktieboken per avstämningsdagen, fem kalenderdagar före dagen för stämman, och har anmält sig till stämman enligt vad som anges i kallelsen till stämman, har rätt att delta, antingen personligen eller genom ombud.

Årsstämma skall enligt lag hållas inom sex månader från räkenskapsårets utgång. Bland årsstämmans obligatoriska uppgifter ingår att besluta om fastställande av resultaträkning och balansräkning för moderbolaget samt koncernresultaträkning och koncernbalansräkning, besluta om dispositioner beträffande bolagets

vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen, besluta om ansvarsfrihet för styrelseledamöter och verkställande direktör samt fastställande av principer för ersättning till bolagsledningen. Vid årsstämman skall bland annat väljas styrelseledamöter fram till slutet av nästkommande årsstämma, styrelsens ordförande fram till slutet av nästkommande årsstämma, och i förekommande fall revisor, samt beslut fattas om arvoden åt styrelse och i förekommande fall revisor, samt om eventuella aktierelaterade incitamentsprogram.

### Styrelsen

Styrelsen är bolagets näst högsta beslutsfattande organ och ansvarar enligt aktiebolagslagen för bolagets organisation och förvaltningen av bolagets angelägenheter. Styrelsens ledamöter utses årligen på årsstämman för tiden intill slutet av nästa årsstämma. Styrelsen skall fortlöpande bedöma bolagets och koncernens ekonomiska situation och se till att bolagets organisation är utformad så att medelsförvaltningen och bolagets förhållanden i övrigt kontrolleras på ett betryggande sätt. Styrelsens arbete styrs av en arbetsordning för styrelsen som fastställs årligen.

Arbetsordningen klargör styrelsens ansvar och reglerar styrelsens, dess utskotts och ledamöternas inbördes arbetsfördelning, beslutsordningen inom styrelsen, kallelse till styrelsesammanträden, dagordning och protokoll samt styrelsens arbete med intern kontroll och den finansiella rapporteringen.

Styrelsen skall enligt arbetsordningen hålla minst sex ordinarie sammanträden per år. Därutöver sammanträder styrelsen för att besluta om bolagets strategier och mål samt för att fastställa bolagets budget och affärsplan för nästkommande år.

Styrelsens ansvar omfattar även att besluta om förvärv och avyttringar av verksamheter, beslut om större investeringar, tillsättning av verkställande direktör, ersättning och andra anställningsvillkor för verkställande direktören och övrig koncernledning, samt löpande uppföljning av verksamheten under året.

Bolagets revisor deltar vid minst ett styrelsesammanträde per år.

Arbetsordningen stipulerar en årlig utvärdering av styrelsens arbete. Den skall äga rum genom en systematisk och strukturerad process, vars resultat rapporteras till valberedningen. Styrelsen utvärderar även den verkställande direktörens arbete i enlighet med instruktion för den verkställande direktören minst en gång per år. Gällande arbetsordning fastställdes vid styrelsesammanträde den 24 maj 2010.

### Styrelsens arbetscykel

Styrelsens arbete följer en årlig cykel som inleds med det konstituerande styrelsemöte som hålls i samband med årsstämman. Vid det konstituerande styrelsemötet utses ledamöter till styrelsens ersättningsutskott och styrelsen fattar beslut om bland

annat rätten att teckna bolagets firma. Årets första delårsrapport behandlas även vid detta möte. I augusti sammanträder styrelsen för att behandla delårsrapporten för årets andra kvartal samt för att behandla interna policier. Särskilda strategifrågor diskuteras regelbundet under styrelsemöten närhelst det är lämpligt, dock ägnas det därutöver ett separat möte åt koncernens övergripande strategi i september. Ett styrelsemöte om den tredje delårsrapporten hålls i slutet av oktober då även styrelsen utvärderar sitt eget arbete samt uppdaterar affärsplanen. Under kalenderårets sista möte behandlas budgeten och de finansiella utsikterna för det kommande året. Under kalenderårets första möte riktar styrelsen in sig på helårsresultatet och behandlar även delårsrapporten för fjärde kvartalet. Vid årets andra styrelsemöte i april, som sätter punkt för årets arbetscykel, slutför styrelsen arbetet med årsredovisningen samt träffar bolagets revisor.

Eftersom styrelsen ansvarar för den finansiella övervakningen presenteras och utvärderas bolagets finanser vid varje styrelsemöte. Vanligtvis rapporterar dessutom den verkställande direktören om marknadsutvecklingen, finansiell ställning och resultat. Särskilt fokus är på bolagets intäktsutveckling. Styrelsen informeras regelbundet om den senaste utvecklingen vad gäller relevanta lagar och bestämmelser. Styrelsen träffar den externa revisorn åtminstone en gång om året för att ta emot och beakta revisorns synpunkter. Revisorn lämnar också rapporter till ledningen om koncernens redovisnings- och finansiella rapportering. Styrelsen träffar också revisorn för att ta del av och beakta dennes synpunkter på delårsrapporterna. Revisorn har fått instruktioner om att i sina rapporter meddela om koncernens räkenskaper, medelsförvaltning och allmänna ekonomiska ställning i allt väsentligt är

under kontroll. Styrelsen granskar och bedömer också processen för finansiell rapportering. Styrelsens och revisorns egen granskning av delårsrapporter och årsredovisning bedöms tillsammans med bolagets interna kontroller ge tillfredsställande säkerhet med avseende på kvaliteten på den finansiella rapporteringen.

**Intern kontroll**

Intern kontroll över finansiell rapportering inom EPiServer är utformad för att uppnå en hög tillförlitlighet i den externa rapporteringen. Inom EPiServer är intern kontroll avseende den finansiella rapporteringen exempelvis inriktad mot att säkerställa en effektiv och tillförlitlig hantering och redovisning av inköp och försäljning, övrig intäktredovisning samt redovisning av bolagets finansiering.

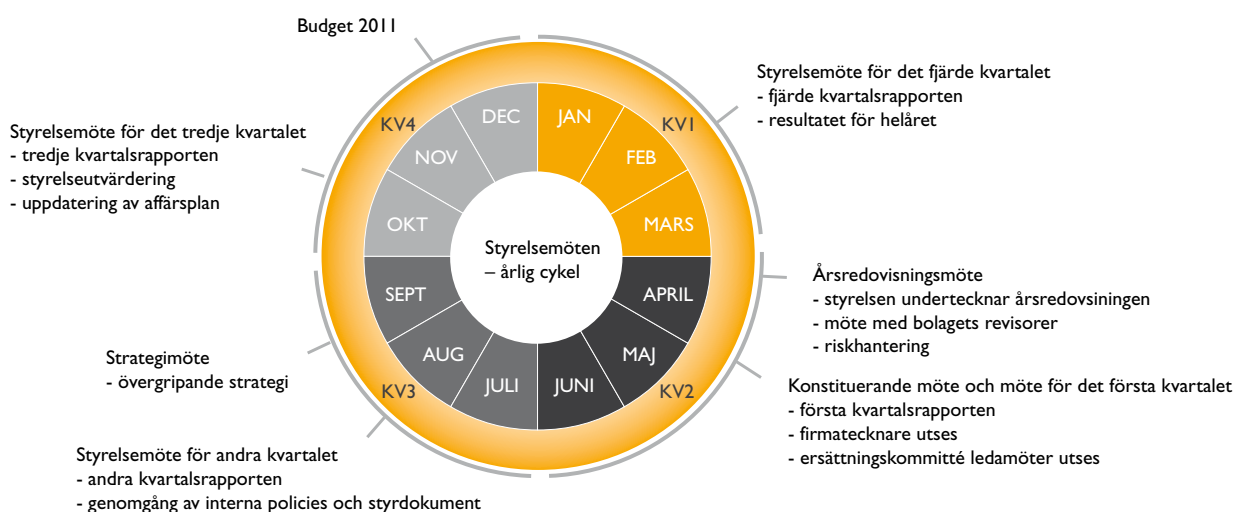
Kontrollmiljön inom EPiServer utgör ramen för den inriktning och kultur som bolagets styrelse och ledning kommunicerar ut i organisationen. Intern styrning och kontroll i enlighet med vedertagna ramverk är ett prioriterat område inom ledningsarbetet.

EPiServers styrelse och ledning definierar och utformar beslutsvägar, befogenheter och ansvar som är tydligt definierade och kommunicerade i organisationen. Bolagets styrelse strävar också efter att säkerställa att styrande dokument såsom interna policier och riktlinjer omfattar identifierade väsentliga områden och att dessa ger rätt vägledning i arbetet för olika befattningshavare inom bolaget.

**Verkställande direktör och revisorer**

EPiServers verkställande direktör ansvarar enligt aktiebolagslagen för den löpande förvaltningen av bolagets angelägenheter enligt styrelsens riktlinjer och anvisningar.

FIGUR 52 – STYRELSENS ARBETSCYKEL



Styrelsen har fastställt en instruktion för den verkställande direktören som klargör den verkställande direktörens ansvar och befogenheter. Den verkställande direktören skall enligt instruktionen bland annat förse styrelsen med beslutsunderlag för att kunna fatta väl grundade beslut och med underlag för att löpande kunna följa verksamheten under året.

Den stämмоvalda revisorn skall enligt aktiebolagslagen granska årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och den verkställande direktörens förvaltning. Styrelsen kommer även ge revisorn i uppdrag att översiktligt granska bolagets delårsrapporter. Revisorn rapporterar resultatet av sitt arbete till bolagsstämman genom sin revisionsberättelse. Revisorn deltar vid minst ett styrelsesammanträde per år för att diskutera revisionens inriktning och omfattning samt resultatet av granskningen.

Bolagets revisor väljs vid årsstämma för en period av fyra år. Vid extra bolagsstämman 2007 utsågs Anders Meyer vid Grant Thornton Sweden AB till revisor.

Till revisorer har under 2009 totalt 255 000 SEK utgått i ersättningar. Arvodet avser arbete för revision och annan granskning i samband med revision. Ersättning har även utgått för annan rådgivning. Det totala arvodet till EPIServers revisorer för 2009 uppgick därmed till 356 000 SEK.

#### Utskott

Styrelsen har inom sig utsett ett ersättningsutskott som behandlar, beslutar samt lämnar rekommendationer om företagsledningens lön, övriga anställningsvillkor samt incitamentsprogram. Ersättning till verkställande direktören skall dock beslutas av styrelsen. Nuvarande ersättningsutskott består av Peter Larsson, Hans Otterling och Jeppe Zink. Ordföranden i ersättningsutskottet skall löpande rapportera till styrelsen om det arbete ersättningsutskottet utför.

Styrelsen har beslutat att hela styrelsen skall fullgöra de uppgifter som annars skulle ankomma på revisionsutskottet, då styrelsen anser att detta är den mest ändamålsenliga lösningen för bolaget.

#### Valberedning

Vid årsstämman i bolaget den 24 maj 2010 beslöts om antagande om principer för inrättande av en valberedning. Enligt principerna skall senast vid utgången av tredje kvartalet varje år bolagets tre största aktieägare erbjudas att vardera utse en ledamot att ingå i valberedningen. Styrelsens ordförande ingår i valberedningen. Namnen på ledamöterna skall offentliggöras senast sex månader före årsstämman. Valberedningen skall bereda och till bolagsstämman lämna förslag till val av ordförande på stämman, val av och arvode till styrelsens ordförande respektive ledamöter i bolagets styrelse samt val av och arvode till revisor och revisorssuppleant (i förekommande fall).

# Bolagsordning

## § 1 FIRMA

Bolagets firma är EPIServer Group AB. Bolaget är publikt (publ).

## § 2 SÄTE

Styrelsen skall ha sitt säte i Stockholms kommun.

## § 3 VERKSAMHET

Bolaget skall själv eller genom hel- eller delägda bolag investera i och medverka till finansiering av företag, dock ej tillståndspliktig sådan, förvalta fast och lös egendom samt idka därmed förenlig verksamhet.

## § 4 AKTIEKAPITAL

Aktiekapitalet skall utgöra lägst 3 100 000 kronor och högst 12 400 000 kronor.

## § 5 ANTAL AKTIER

Antal aktier skall vara lägst 10 300 000 och högst 41 200 000.

## § 6 STYRELSE

Styrelsen skall bestå av lägst tre och högst åtta ledamöter med högst fem styrelsesuppleanter. Ledamöterna och suppleanterna väljs årligen på årsstämma för tiden intill slutet av nästa årsstämma.

## § 7 REVISORER

För granskning av bolagets årsredovisning jämte räkenskaperna samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning utses en eller två revisorer med högst två revisorssuppleanter eller ett registrerat revisionsbolag.

## § 8 KALLELSE

Kallelse till bolagsstämma skall ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar samt i Svenska Dagbladet.

Kallelse till årsstämma samt kallelse till extra bolagsstämma där fråga om ändring av bolagsordningen kommer att behandlas skall utfärdas tidigast sex veckor och senast fyra veckor före stämman. Kallelse till annan extra bolagsstämma skall utfärdas tidigast sex veckor och senast två veckor före stämman.

För att få delta i bolagsstämman skall aktieägare göra en anmälan härom till bolaget före kl. 16.00 den dag som anges i kallelsen till stämman. Denna dag får inte vara söndag, annan allmän helgdag, lördag, midsommarafton, julafton eller nyårsafton och inte infalla tidigare än femte vardagen före stämman.

Aktieägare får medföra biträde vid bolagsstämma endast om aktieägaren anmält antalet biträden (högst två) till bolaget enligt vad som angivits i föregående stycke.

## § 9 ÄRENDEN PÅ ÅRSSTÄMMA

På årsstämma skall följande ärenden förekomma till behandling.

1. Val av ordförande vid stämman.
2. Upprättande och godkännande av röstlängd.
3. Val av en eller två justeringsmän.
4. Prövning av om stämman blivit behörigen sammankallad.
5. Godkännande av dagordning.
6. Framläggande av årsredovisning och revisionsberättelse samt i förekommande fall koncernredovisning och koncernrevisionsberättelse.
7. Beslut
  - a. om fastställande av resultaträkning och balansräkning samt i förekommande fall koncernresultaträkning och koncernbalansräkning,
  - b. om dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen,
  - c. om ansvarsfrihet åt styrelseledamöter och verkställande direktör.
8. Fastställande av arvoden åt styrelse och revisor.
9. Val av styrelse och i förekommande fall revisor/er.
10. Annat ärende, som ankommer på stämman enligt aktiebolsagslagen (2005:551) eller bolagsordningen.

## § 10 RÄKENSKAPSÅR

Bolagets räkenskapsår skall vara kalenderår.

## § 11 AVSTÄMNINGSFÖRBEHÅLL

Bolagets aktier skall vara registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om kontoföring av finansiella instrument.

Denna bolagsordning har antagits vid årsstämma den 24 maj 2010.

# Legala frågor och kompletterande information

## ALLMÄNT

EPiServer Group AB (publ), organisationsnummer 556733-2506, är ett publikt aktiebolag med säte i Stockholms kommun, Sverige. Bolaget bildades enligt svensk rätt och registrerades av Bolagsverket den 2 juli 2007. Bolagets associationsform regleras av, och dess aktier har utgivits enligt, aktiebolagslagen.

Gällande bolagsordning antogs vid årsstämman den 24 maj 2010. Enligt bolagsordningen skall bolaget själv eller genom hel- eller delägda bolag investera i och medverka till finansiering av företaget, dock ej tillståndspliktig sådan, förvalta fast och lös egendom samt idka därmed förenlig verksamhet. Enligt bolagsordningen skall samtliga aktier vara av ett och samma slag. Varje aktie berättigar till en röst och vid bolagsstämma får röstberättigad rösta för fullt antal av innehavaren ägda och företrädna aktier utan någon begränsning i röstetalet. Samtliga aktier äger lika rätt till bolagets tillgångar och vinst samt till eventuellt överskott vid likvidation. Alla aktier har även samma rätt till företrädesrätt vid emission av nya aktier. Aktieägares rättigheter kan förändras endast i enlighet med aktiebolagslagen.

Beslut om vinstutdelning fattas vid bolagsstämma. Utdelningen utbetalas normalt som ett kontant belopp per aktie genom Euroclear men kan även avse annat än kontanter. Avstämningsdagen för rätten att erhålla utdelning får inte infalla senare än dagen för nästa årsstämma. Om någon aktieägare inte kan nås genom Euroclear kvarstår aktieägarens fordran på utdelningsbeloppet mot bolaget och begränsas endast genom regler för preskription. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet bolaget. Det föreligger inga restriktioner för utdelning eller särskilda förfaranden för aktieägare bosatta utanför Sverige.

## KONCERNSTRUKTUR

Nedanstående figur visar EPiServers legala struktur, inklusive andelen aktier och röster som bolaget innehar i de olika dotterbolagen.

## IMMATERIELLA RÄTTIGHETER

Huvuddelen av EPiServers produkter och teknik är egenutvecklad och skyddas främst genom en kombination av avtal, upphovsrätt och lagstiftning om skydd för företagshemligheter. Övriga delar består av programvara utvecklad av tredje man, vilka EPiServer utnyttjar med stöd av ingångna licensavtal, samt öppna program-

koder. Bolaget har även ett antal registrerade varumärken och domännamn, bland annat har bolaget registrerat varumärket EPiSERVER i Sverige, Norge, Europa och USA samt domännamnen episerver.se, episerver.com och episerver.co.uk. EPiServers anställningsavtal innehåller bestämmelser som skyddar bolagets immateriella rättigheter. Vidare har flera samarbetspartners i varierande men begränsad omfattning tillgång till den källkod EPiServer tagit fram. Bolaget är emellertid av uppfattningen att risken för otillbörligt nyttjande av koncernens källkod är låg.

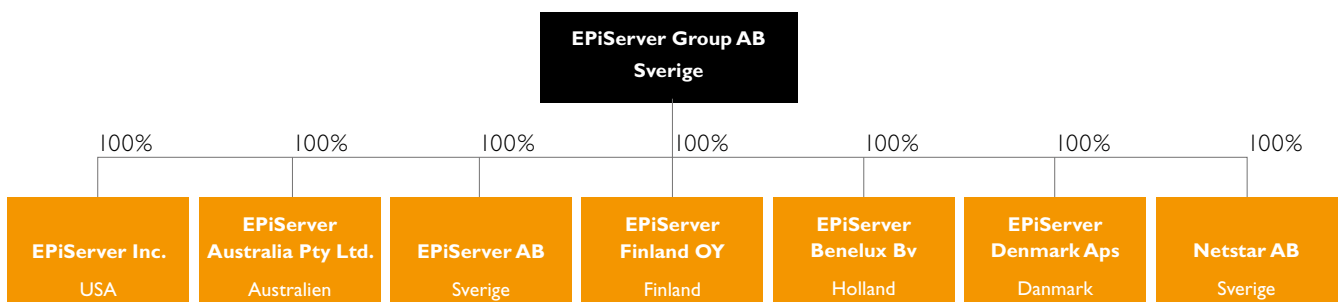
Bolaget använder sig till viss del av öppna programkoder i sina system. Bolaget är emellertid av uppfattningen att exponeringen i anledning av dess användning av öppna programkoder är begränsad.

## AVTAL MED BOLAGETS PARTNERS

EPiServers produkter säljs via ett globalt nätverk av cirka 450 samarbetspartners, vilka ansvarar för kontakterna med slutkunder. Genom partneravtalet erhåller koncernens samarbetspartners en icke-exklusiv rätt att marknadsföra och sälja koncernens produkter. Avtalen gäller tillsvidare och kan sägas upp av vardera part med beaktande av en uppsägningstid om mellan tre och tolv månader. Avtalen innehåller en begränsning av koncernens ansvar. Avtalen är standardiserade, och omfattas av svensk, engelsk eller amerikansk rätt.

Genom partneravtalen erhåller partnern inte någon äganderätt eller immateriell rättighet till EPiServers produkter utan rättigheterna licensieras av EPiServer till partnern, som i sin tur vidarelicensierar dessa till slutkunderna. På motsvarande sätt så ger partneravtalen inte partnern eller slutkunden äganderätt eller någon immateriell rättighet till uppdateringar eller modifieringar som utförs av EPiServer på beställning av partnern eller slutkunden. All distribution från partnern till slutkunder måste vara föremål för ett licensavtal, vilket inte får innehålla mindre omfattande skydd för EPiServers rättigheter än det exempelavtal som koncernen tillhandahåller sina partners. Enligt detta exempelavtal erhåller slutkunden en icke-exklusiv, icke överlåtbar licens att nyttja programvaran.

I relation till ett antal partner har EPiServer även ingått konsultavtal, genom vilka bolaget åtar sig att tillhandahålla vissa tjänster, såsom stöd i utvecklingen av EPiServer-applikationer. Uppdragen





omfattas av bolagets allmänna villkor för konsultuppdrag, enligt vilka rätten till system, program och dylikt som tillkommer med anledning av uppdraget utgör beställarens egendom. Avtalet gäller under en fast tidsperiod och upphör automatiskt vid avtalstidens slut. Vidare har EPIServer ingått samarbetsavtal med vissa partners, genom vilka bolaget och partnern i fråga tillsammans utvecklar viss programvara. Upphovsrätten till sådan programvara tillkommer parterna gemensamt. Vardera part äger rätt att framställa exemplar av programvaran samt göra den tillgänglig för allmänheten. Vidare äger vardera part på egen hand, efter avtalets upphörande, vidareutveckla programvaran. Till sådan vidareutvecklad programvara äger motparten ingen rätt. Samarbetena gäller under en fast tidsperiod och upphör automatiskt vid avtalstidens slut. Slutligen har EPIServer ingått samarbetsavtal med vissa partners enligt vilka partnern erhåller en vederlagsfri licens till bolagets programvara, utifrån vilken partnern skall utveckla moduler som erbjuds slutkunden.

### WEBBHOSTINGAVTAL

EPIServer har ingått avtal om drift, så kallad webbhosting, direkt med cirka 600 slutkunder. Enligt driftsavtalen åtar sig bolaget bland annat att slutkundens hemsida är tillgänglig under angiven minsta tid. Avtalstiden är inledningsvis bestämd, men förlängs därefter för en period om sex till tolv månader åt gången med en ömsesidig uppsägningstid om mellan tre och sex månader. EPIServers ansvar för skada är begränsat.

### FÖRVÄRVSAVTAL

EPIServer har under de två senaste åren ingått ett väsentligt förvärvsavtal varigenom bolaget förvärvat Netstar AB (2008). Förvärvet av Netstar AB betalades dels genom apportemission av drygt 2,5 miljoner nya aktier i bolaget och dels genom en kontant köpeskilling om 11,5 MSEK.

### AGENTAVTAL

EPIServer har ingått två större agentavtal, ett med Harbour Software Ltd. avseende Storbritannien, Irland och Förenade Arabemiraten och ett med BV Networks AS avseende Norge. Agenterna är exklusiva och skall bland annat rekrytera, utveckla och underhålla ett partnernätverk i respektive territorium. Avtalen gäller tillsvidare med viss uppsägningstid. Avtalen omfattas av svensk rätt.

### HYRESAVTAL

Bolagets kontorsadress är Regeringsgatan 67, Stockholm, där bolaget hyr kontorslokaler i två plan. Lokalerna hyrs i andrahand av EPIServer AB. Avtalet löper från och med den 1 augusti 2009 till och med den 31 december 2011. Om avtalet inte sägs upp senast nio månader före utgången av hyresperioden förlängs det med ytterligare tre år. Bashyran för lokalerna är föremål för indexering och anses marknadsmässig. Koncernen har även ingått ett antal mindre hyresavtal i Sverige och utomlands.

### FINANSIERINGSAVTAL

Bolaget har en rörelsekredit om 37,5 MSEK hos Swedbank AB (publ) ("Swedbank"). Per den 7 juni 2010 hade cirka 30 MSEK av rörelsekrediten utnyttjats. Utöver rörelsekrediten beviljades bolaget den 30 oktober 2008 ett investeringslån om 37,5 MSEK från Swedbank. Per den 7 juni 2010 hade bolaget amorterat 30 MSEK av investeringslånet. Återstående 7,5 MSEK skall vara återbetalda den 30 november 2010. Bolaget har pantsatt aktierna i EPIServer AB till Swedbank som säkerhet för rörelsekrediten och för lånet. Rörelsekrediten och lånet är bland annat villkorade av att bolaget uppfyller vissa finansiella nyckeltal samt av att bolaget inhämtar Swedbanks godkännande i vissa situationer. Om inte bolaget uppfyller dessa villkor äger Swedbank rätt att kräva förtida återbetalning av krediten och låneavtalet. Såvitt gäller villkoren avseende finansiella nyckeltal äger dock bolaget inom viss period vidta rättelse.

### FÖRSÄKRINGAR

EPIServer innehar sedvanliga egendoms- och ansvarsförsäkringar. Enligt styrelsens bedömning ger det föreliggande försäkringsskyddet, inklusive försäkringsnivå och försäkringsvillkor, ett tillfredsställande skydd med hänsyn tagen till försäkringspremierna och de potentiella riskerna med verksamheten. EPIServer kan emellertid inte lämna några garantier för att förluster inte uppstår eller krav inte framställs som går utöver vad som täcks av nuvarande försäkringsskydd.

### RÄTTSLIGA FÖRFARANDEN OCH SKILJEFÖRFARANDEN

EPIServer har inte varit part i några rättsliga förfaranden eller skiljeförfarandet (inklusive icke avgjorda ärenden eller sådana som EPIServer är medveten om kan uppkomma) under de senaste tolv månaderna, och som nyligen haft eller skulle kunna få betydande effekter på bolagets eller koncernens finansiella ställning eller lönsamhet.

### TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Bolaget har inte beviljat lån till eller lämnat garantier eller ställt säkerhet till förmån för bolagets styrelseledamöter, ledande befattningshavare eller revisorer. Ingen av bolagets styrelseledamöter, ledande befattningshavare eller revisorer har utöver vad som framgår nedan direkt, eller indirekt genom närstående bolag eller den närmaste familjen, varit inblandad i affärsuppdrag eller med bolaget.

Justin Cooke, styrelseledamot i bolaget, har ett väsentligt innehav och är verkställande direktör i Fortune Cookie (UK) Ltd som är en Premium Partner till EPIServer. Avtalet med Fortune Cookie (UK) Ltd ingicks före det att Justin Cooke utsågs till styrelseledamot i bolaget och innehåller inga osedvanliga villkor. Under 2009 köpte Fortune Cookie (UK) Ltd varor och tjänster av EPIServer för sammanlagt cirka 1,3 MSEK.

Luke Taylor, styrelseledamot i bolaget, är verkställande direktör i LBI International AB (publ) samt ledande befattningshavare i LBi Germany AG. LBI International AB (publ) och vissa av dess dotterbolag är Premium Partners till koncernen. Avtalen med LBI-koncernen ingicks före det att Luke Taylor utsågs till styrelseledamot i bolaget och innehåller inga osedvanliga villkor. Under 2009 köpte LBI-koncernen varor och tjänster av EPIServer för sammanlagt cirka 3,1 MSEK.

### STÄLLDA SÄKERHETER, EVENTUALFÖRPLIKTELSER OCH EVENTUALTILLGÅNGAR

Bolaget har gått i borgen såsom för egen skuld för EPIServer AB:s åtaganden under hyresavtalet, se vidare "Hyresavtal" ovan. Bolaget har vidare pantsatt aktierna i EPIServer AB till Swedbank som säkerhet för rörelsekrediten och för lånet, se vidare "Finansieringsavtal" ovan.

### KOSTNADER FÖR TRANSAKTIONEN

Kostnader hänförliga till ersättning till emissionsinstitutet och uppskattade övriga transaktionskostnader föranledda av Erbjudandet vilka belastar bolaget beräknas uppgå till cirka 10 MSEK.

### AVTAL OM PLACERING AV AKTIER

Enligt villkoren i ett avtal om placering av aktier som avses att ingås omkring den 29 juni 2010 mellan bolaget, SEB Enskilda samt Elbiefeld Investments Limited, Amadeus III LP, Amadeus III Affiliates Fund LP, Northzone Ventures V K/S, Monterro Holdings Ltd, Martin Bjäringer, Cochlear Holdings Limited, Gustav Lagercrantz<sup>1</sup> (tillsammans med Lagercrantz Holding AB), samt Daniel Maurer<sup>2</sup> (tillsammans "de säljande aktieägarna") ("placeringsavtalet") kommer EPIServer att åta sig att emittera 1 600 000 aktier och de säljande aktieägarna åta sig att avyttra sammanlagt 3 438 025 aktier till de köpare som anvisas av SEB Enskilda under förutsättning av att inte Erbjudandet har avbrutits dessförinnan (se nedan)<sup>3</sup>. SEB Enskilda kommer att åta sig att anvisa förvärvare till dessa aktier och, i det fall förvärvare av aktierna inte anvisas, själv förvärva aktierna.

De säljande aktieägarna avser vidare lämna en Övertilldelningsoption som innebär en utfästelse att, på begäran av SEB Enskilda senast 30 dagar från offentliggörandet av det slutligt fastställda priset i Erbjudandet, avyttra ytterligare högst totalt 503 803 aktier i bolaget. Övertilldelningsoptionen får endast utnyttjas i syfte att täcka eventuell övertilldelning inom ramen för Erbjudandet. För att underlätta försäljningen av sådana ytterligare aktier, och leverans därav och av de nyemitterade aktierna, kommer de säljande aktieägarna att ingå ett avtal om aktielån i tillägg till placeringsavtalet.

Erbjudandet kan enligt placeringsavtalet när som helst före likviddagen komma att avbrytas om vissa omständigheter föreligger vilka har så väsentligt negativ inverkan på bolaget att det är olämpligt att genomföra Erbjudandet enligt SEB Enskildas

bedömning. SEB Enskildas åtaganden kommer bland annat att vara villkorade av att bolaget och de säljande aktieägarna lämnar vissa garantier och att inga brister uppkommit avseende dessa garantier.

Genom placeringsavtalet kommer de säljande aktieägarna och bolagets ledande befattningshavare att åta sig att inte sälja sina respektive kvarvarande innehav under en viss period efter att handeln på NASDAQ OMX Stockholm har inletts ("lock up-perioden"). Lock up-perioden för Elbiefeld Investments Limited, Amadeus III LP och Amadeus III Affiliates Fund LP, Northzone Ventures V K/S, Monterro Holdings Ltd, Martin Bjäringer och Cochlear Holdings Limited är 180 dagar. Lock up-perioden för Gustav Lagercrantz (inkl. Lagercrantz Holding AB), Daniel Maurer och övriga ledande befattningshavare som äger aktier i bolaget är 365 dagar. Efter utgången av lock up-perioden kan aktierna komma att bjudas ut till försäljning vilket kan påverka marknadspriset på aktien. SEB Enskilda kan komma att medge undantag från ifrågavarande åtaganden.

I enlighet med placeringsavtalet kommer dessutom bolaget att åta sig att inte (i) erbjuda, pantsätta, tilldela, emittera, sälja, åta sig att sälja, sälja någon option eller på termin, förvärva säljoption, ställa ut teckningsrätt eller teckningsoption, eller annars överföra eller avyttra, direkt eller indirekt, några aktier i bolaget eller några andra värdepapper som är konverterbara till eller möjliga att utnyttja eller byta till sådana aktier, eller (ii) ingå swapavtal eller andra arrangemang som helt eller delvis överlåter den ekonomiska risken förknippade med ägandet av aktie i Bolaget till annan förrän tidigast 180 dagar efter dagen då handel på NASDAQ OMX Stockholm inleds. Dessa begränsningar är dock inte tillämpliga beträffande (i) aktier och optioner som emitterats till anställda inom ramen för ett incitamentsprogram, (ii) privata försäljningar av aktierna eller värdepapperna som är konverterbara till eller möjliga eller byta till sådana aktier till förvärva som åtar sig att vara bundna av detta lock-up-arrangemang, dock förutsatt att SEB Enskilda lämnar sitt skriftliga samtycke härtill, vilket inte får orimligen innehållas eller försenas i ljuset av syftet med detta lock-up-arrangemang, och (iii) aktier eller värdepapper som emitteras som betalning för hela eller delar av köpeskillingen för företaget förvärvade av bolaget.

<sup>1</sup> Gustav Lagercrantz är ledande befattningshavare i bolaget. Se vidare "Styrelse, ledande befattningshavare och revisor".

<sup>2</sup> Daniel Maurer är ledande befattningshavare i bolaget. Se vidare "Styrelse, ledande befattningshavare och revisor".

<sup>3</sup> Adresserna till de säljande aktieägarna är: Elbiefeld Investments Limited, HE 170377, Naousi 1, Karapatakis Building, PC. 6018 Larnaca, Cypern; Amadeus III LP och Amadeus III Affiliates Fund LP, Mount Pleasant House, 2 Mount Pleasant, Cambridge CB3 0RN, England; Northzone Ventures V K/S, Strandvejen 100, 4:e våningen, 2900 Hellerup, Danmark; Monterro Holdings Ltd, Deligeorgi 1, Cosmos Building 3rd floor, PC 1066 Nicosia, Cypern; Martin Bjäringer, EPIServer Group AB, Regeringsgatan 67, 103 86 Stockholm; Cochlear Holdings Limited, 25 Aphrodite Street, 2nd floor, office 204, Nicosia, Cypern; Gustav Lagercrantz, EPIServer Group AB, Regeringsgatan 67, 103 86 Stockholm; Lagercrantz Holding AB, c/o Gustav Lagercrantz, EPIServer Group AB, Regeringsgatan 67, 103 86 Stockholm; och Daniel Maurer, EPIServer Group AB, Regeringsgatan 67, 103 86 Stockholm.

Enligt placeringsavtalet kommer bolaget att, med sedvanligt förbehåll, åta sig att under vissa förutsättningar hålla SEB Enskilda skadeslös mot vissa anspråk.

### STABILISERING

I samband med Erbjudandet kan SEB Enskilda komma att genomföra transaktioner som stabiliserar eller bibehåller aktiernas kurs på nivåer som annars kanske inte skulle råda på marknaden. Stabiliseringsåtgärder kommer inte att genomföras till högre pris än den fastställda teckningskursen per aktie i Erbjudandet. Sådan stabilisering syftar till att stödja marknadspriset på aktierna och kan komma att vidtas under en period från offentliggörandet av det slutligt fastställda priset i Erbjudandet till och med 30 kalenderdagar därefter ("stabiliseringsperioden"). Som ett resultat av sådan stabilisering kan börs- eller marknadspriset på bolagets aktier vara högre än de annars skulle vara på marknaden. Stabilisering kan också resultera i börs- eller marknadspriser på en nivå som inte är långsiktigt hållbar.

Det finns inte någon garanti för att stabiliseringsåtgärder kommer att genomföras och de kan avbrytas när som helst. Inom en vecka efter stabiliseringsperioden avslutats kommer SEB Enskilda att tillkännage huruvida stabiliseringsåtgärder har vidtagits, det datum då stabiliseringsåtgärden vidtogs, det datum då den sista stabiliseringsåtgärden vidtogs och varje datum som stabilisering pågick samt inom vilket prisintervall stabiliseringsåtgärder vidtogs.

### TILLHANDAHÅLLANDE AV HANDLINGAR

Kopior av följande dokument hålls under prospektets giltighetstid tillgängliga för granskning på EPIServers huvudkontor på Regeringsgatan 67, 103 86 Stockholm:

- a) EPIServers stiftelseurkund,
- b) EPIServers bolagsordning,
- c) EPIServers reviderade årsredovisningar med bifogade revisionsberättelser avseende räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2007, 2008 respektive 2009,
- d) EPIServers översiktligt granskade delårsrapport för perioden fram till och med den 30 mars 2010, och
- e) detta prospekt.

# Skattefrågor i Sverige

Nedan sammanfattas vissa svenska skattefrågor som aktualiseras med anledning av Erbjudandet för fysiska personer och aktiebolag som är obegränsat skattskyldiga i Sverige, om inte annat anges. Sammanfattningen är baserad på antagandet att villkoren för Erbjudandets fullföljande uppfylls. Sammanfattningen är baserad på nu gällande lagstiftning och är avsedd endast som generell information avseende aktierna från och med det att aktierna har upptagits till handel på NASDAQ OMX Stockholm.

## Sammanfattningen behandlar inte:

- Situationer då aktier innehas som lagertillgång i näringsverksamhet.
- Situationer då aktier innehas av kommandit- eller handelsbolag.
- De särskilda reglerna om skattefri kapitalvinst (inklusive avdragsförbud vid kapitalförlust) och utdelning i bolagssektorn som kan bli tillämpliga då investeraren innehar aktier i EPiServer som anses vara näringsbetingade (skattemässigt).
- De särskilda regler som i vissa fall kan bli tillämpliga på aktier i bolag som är eller har varit fåmansföretag eller på aktier som förvärvats med stöd av sådana aktier.
- Utländska företag som bedriver verksamhet från fast driftställe i Sverige, eller,
- Utländska företag som har varit svenska företag.

Särskilda skatteregler gäller vidare för vissa företagskategorier. Den skattemässiga behandlingen av varje enskild aktieägare beror delvis på dennes speciella situation. Varje aktieägare bör rådfråga oberoende skatterådgivare om de skattekonsekvenser som Erbjudandet kan medföra för dennes del, inklusive tillämpligheten och effekten av utländska regler och dubbelbeskattningsavtal.

## FYSISKA PERSONER

För fysiska personer som är obegränsat skattskyldiga i Sverige beskattas kapitalinkomster såsom räntor, utdelningar och kapitalvinster i inkomstslaget kapital. Skattesatsen i inkomstslaget kapital är 30 procent.

Kapitalförlust på marknadsnoterade aktier får dras av fullt ut mot skattepliktiga kapitalvinster som uppkommer samma år dels på aktier, dels på marknadsnoterade värdepapper som beskattas som aktier (dock inte andelar i investeringsfonder som innehåller endast svenska fordringsrätter, så kallade räntefonder). Av kapitalförlust som inte dragits av genom nu nämnda kvittningsmöjlighet medges avdrag i inkomstslaget kapital med 70 procent av förlusten.

Uppkommer underskott i inkomstslaget kapital medges reduktion av skatten på inkomst av tjänst och näringsverksamhet samt fastighetsskatt och kommunal fastighetsavgift. Skattereduktionen medges med 30 procent av den del av underskottet som inte överstiger 100 000 SEK och med 21 procent av det återstående underskottet. Underskott kan inte sparas till senare beskattningsår.

För fysiska personer som är obegränsat skattskyldiga i Sverige innehålls preliminär skatt på utdelningar med 30 procent. Den preliminära skatten innehålls normalt av Euroclear Sweden eller,

beträffande förvaltarregistrerade aktier, av förvaltaren. EPiServer innehåller inte preliminär skatt annat än om detta krävs enligt lag.

## Tilldelning till anställda

Normalt sker ingen beskattning vid tilldelning av aktier. Beträffande anställda kan dock tilldelning av aktier i vissa fall aktualisera förmånsbeskattning. Någon förmånsbeskattning bör dock inte aktualiseras om de anställda (inklusive styrelseledamöter och suppleanter samt nuvarande aktieägare), på samma villkor som andra, förvärvar högst 20 procent av det totala antalet utbudna aktier och den anställde därvid inte förvärvar aktier för mer än 30 000 SEK.

## AKTIEBOLAG

För aktiebolag beskattas all inkomst, inklusive skattepliktiga kapitalvinster och utdelningar, i inkomstslaget näringsverksamhet med 26,3 procent skatt.

Avdrag för avdragsgill kapitalförlust på aktier medges endast mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra värdepapper som beskattas som aktier. Om en kapitalförlust inte kan dras av hos det företag som gjort förlusten, kan den samma år dras av mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra värdepapper som beskattas som aktier hos ett annat företag i samma koncern, om det föreligger koncernbidragsrätt mellan företagen och båda företagen begär det vid samma års taxering. Kapitalförlust på aktier som inte har kunnat utnyttjas ett visst år, får sparas (hos det aktiebolag som haft förlusten) och på motsvarande sätt som ovan dras av mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra värdepapper som beskattas som aktier under efterföljande beskattningsår hos aktiebolaget eller ett annat företag i samma koncern utan begränsning i tiden. Särskilda skatteregler kan vara tillämpliga på vissa företagskategorier eller vissa juridiska personer, exempelvis investeringsfonder och investmentföretag.

## Aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige

För aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige och som erhåller utdelning på aktier i ett svenskt aktiebolag uttas normalt svensk kupongskatt. Detsamma gäller vid utbetalning från ett svenskt aktiebolag i samband med bland annat inlösen av aktier och återköp av egna aktier genom ett förvärvserbjudande som har riktats till samtliga aktieägare eller samtliga ägare till aktier av ett visst slag. Skattesatsen är 30 procent. Kupongskattesatsen är dock i allmänhet reducerad genom dubbelbeskattningsavtal. I Sverige verkställer normalt Euroclear Sweden eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, förvaltaren avdrag för kupongskatt.

EPIServer verkställer inte avdrag för kuponskatt annat än om detta krävs enligt lag.

Aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige – och som inte bedriver verksamhet från fast driftställe i Sverige – kapitalvinstbeskattas normalt inte i Sverige vid avyttring av aktier. Aktieägare kan emellertid bli föremål för beskattning i sin hemviststat.

Enligt en särskild regel blir dock fysiska personer som är begränsat skattskyldiga i Sverige föremål för kapitalvinstbeskattning i Sverige vid avyttring av aktier i EPIServer, om de vid något tillfälle under det kalenderår då avyttringen sker eller under de föregående tio kalenderåren har varit bosatta i Sverige eller stadigvarande vistats i Sverige. Tillämpligheten av regeln är dock i flera fall begränsad genom dubbelbeskattningsavtal.

# EPI SERVER

## Delårsrapport januari-mars 2010

### Licensintäkterna ökade med 28 procent

- » Licensförsäljningen uppgick till 20,7 MSEK (16,1) under perioden, en ökning med 28 procent.
- » Nettoomsättningen uppgick till 53,0 MSEK (41,9) under perioden.
- » Rörelseresultatet uppgick till 6,8 MSEK (6,9) under perioden.
- » Resultatet före skatt uppgick till 5,8 MSEK (7,6) under perioden.
- » Resultatet efter skatt uppgick till 3,2 MSEK (5,6) under perioden.
- » Vinst per aktie uppgick till 0,06 kronor (0,11) under perioden.

### Viktiga händelser under kvartalet

- » EPI Server beslutade att ansöka om notering på Nasdaq OMX Stockholm
- » I mars lanserades EPI Server CMS 6 som är nästa generations plattform för webbpublicering, vilket optimerar webbkomunikationen och förverkligar den affärskritiska webben. EPI Server CMS 6 är mer än bara en traditionell plattform för webbpublicering. Den stödjer sociala medier, community-lösningar, e-handel, sökmotoroptimering och anpassning.
- » I slutet av kvartalet var över 9 500 medlemmar registrerade på EPI Servers community EPI Server World.
- » Bonnierägda Bink håller på att utveckla sin digitala verksamhet i samarbete med EPI Server. För att öka kostnadseffektiviteten ska di.se, dn.se och alla Bonnier Tidskrifters webbplatser övergå till nya plattformar som baseras på EPI Server CMS.
- » Stora nya kunder och webbplatser under första kvartalet: PEAB, STIM, Silverstone, Försvars- och säkerhetsföretaget SAAB och Coop.
- » Sveriges bästa webbplatser offentliggjordes. ICA Bankens och Operans EPI Server-baserade webbplatser fanns med bland dem som fick pris.
- » Martin Henricson utsågs till ny vd för EPI Server Group AB i februari. Den förra vd:n Peter Larsson valdes till ny ordförande för styrelsen. Jonas Alfredson tillträdde också som ny CFO i mars.

### Vd:s kommentar

Som nyutträd vd för EPI Server kan jag med glädje konstatera att den starka försäljningstillväxten under 2009 fortsatte under första kvartalet, tack vare en stabil efterfrågan från våra slutkunder. Intäkterna ökade med 26 procent jämfört med samma period förra året och rörelseresultatet uppgick till 6,8 MSEK (6,9).

Under kvartalet fick vi uppleva de fulla kostnadseffekterna av de utländska etableringarna under 2009 och de ökade utvecklingsresurserna i Vietnam, vilket är huvudorsaken till de ökade kostnaderna. I framtiden förväntas dock kostnaderna från dessa satsningar att omvandlas till ökade intäkter. Etableringarna i USA som

inleddes i mitten av 2009 framskrider enligt plan och fem nya partner rekryterades under första kvartalet. För närvarande har vi 25 partners i USA och fortsätter att bearbeta den amerikanska marknaden systematiskt.

I enlighet med vår strategi att fortsätta förbättra vårt erbjudande lanserades i slutet på mars EPI Server CMS 6 vilken är nästa generations plattform för webbpublicering. Plattformen är utformad för att uppfylla de ändrade behoven hos våra kunder, som står inför utmaningen att skapa webbupplevelser som engagerar besökaren vid varje kontakt. Därutöver planerar vi en lansering av en komplett ny

e-handelslösning under andra kvartalet 2010. Detta med anledning av den ökade efterfrågan som finns bland våra partner och slutkunder på den här typen av produkt.

Med vår breda produkt- och tjänsteportfölj är EPI Server väl rustade att under 2010 framgångsrikt tillgodose kundernas stora efterfrågan på produkter och tjänster som omvandlar slutkundernas webbnärvaro till affärsresultat.

Martin Henricson  
Vd

*EPI Server är ett svenskt programvaruföretag och en ledande leverantör av plattformar, produkter och tjänster för att möjliggöra en engagerande online-närvaro. 3 000 kunder använder EPI Server CMS för att skapa interaktiva och engagerande webbplatser. EPI Server CMS ligger till grund för mer än 9 000 webbplatser och används varje dag av över 130 000 webbredaktörer. EPI Server levererar sin plattform för webbpubliceringsverktyg via ett omfattande nätverk med över 400 kompetenta partnerföretag i 30 länder. EPI Server kombinerar stabiliteten och stödet för en kommersiell produkt med en blomstrande utvecklargemenskap i ett öppet källprojekt genom EPI Server World-communityn med över 8 500 utvecklare. EPI Server är en Microsoft Gold Certified Partner och har kreditbetyget AAA av Dun & Bradstreet sedan 2000. Företaget grundades 1994 och har kontor i USA, Sverige, Danmark, Norge, Finland, Nederländerna, Sydafrika, Australien och Storbritannien.*

### Intäkter

Nettoomsättningen för perioden januari-mars uppgick till 53,0 MSEK (41,9), en ökning med 26 procent. I lokal valuta uppgick ökningen till 28 procent jämfört med förra året. Valutaeffekter påverkade omsättningen negativt under perioden med 0,6 MSEK.

#### Intäkter per produkttyp

Tillväxten påverkas främst av licensförsäljningen. Nettoomsättningen fördelades enligt följande: Licensintäkterna uppgick till 20,7 MSEK (16,2), motsvarande en ökning med 28 procent. Licensintäkterna stod för cirka 39 procent (39) av de totala intäkterna. Återkommande intäkter uppgick till 27,6 MSEK (20,0), motsvarande en ökning med 38 procent. Återkommande intäkter utgörs av abonnemang på plattformsuppgraderingar och hostingtjänster. De återkommande intäkterna utgör cirka 52 procent (48) av de totala intäkterna. Övriga intäkter utgörs främst av utbildning, kvalificerad programvarurådgivning och evenemang.

#### Intäkter per region

Nettoomsättningen i region Sverige uppgick till 31,5 MSEK (24,6), motsvarande en tillväxt på 28 procent. Omsättningen i region Europa uppgick till 19,3 MSEK (16,3), motsvarande en ökning på 18 procent i svenska kronor och 22 procent i lokal valuta. Omsättningen i region Övriga världen uppgick till 2,2 MSEK (1,0), vilket gav en tillväxt i svenska kronor på 122 procent.

	Kv 1 2010	Kv 1 2009	Δ %	Δ KSEK
Sverige	31 512	24 623	+28%	+6 889
Europa	19 322	16 332	+18%	+2 990
Övriga världen	2 171	976	+122%	+1 195
<b>SUMMA</b>	<b>53 005</b>	<b>41 931</b>	<b>+26%</b>	<b>11 074</b>

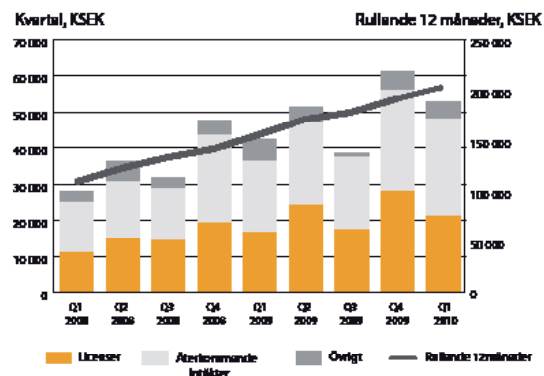
### Kostnader och resultat

Rörelseresultatet för koncernen uppgick till 6,8 MSEK (6,9) för första kvartalet, motsvarande en rörelsemarginal på 12,8 procent (16,5). EBITDA uppgick till 10,0 MSEK (9,0). Resultatet före skatt uppgick till 5,8 MSEK (7,6).

Koncernens rörelsekostnaderna uppgick till 46,3 MSEK (35,0) under perioden. Kostnaderna fördelades sig enligt följande: personalkostnader 19,8 MSEK (16,9), övriga externa kostnader 23,2 MSEK (16,1) och avskrivningar 3,2 MSEK (2,1). Kostnaderna är främst hänförliga till försäljningsorganisationens tillväxt och ökade produktutvecklingskostnader i Vietnam. Dessutom tillkom etableringskostnader i USA. Kostnaderna för börsnoteringen uppgick till 2,7 MSEK och har tillfälligt balanserats i väntan på noteringen, som beräknas ske sommaren 2010.

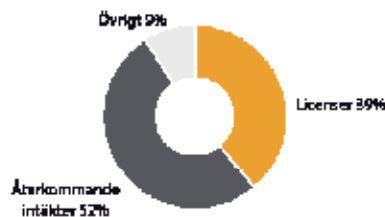
	Kv 1 2010	Kv 1 2009	Δ %	Δ KSEK
Nettoomsättning	53 005	41 931	+26%	+11 074
EBITDA	10 022	8 974	+12%	+1 048
EBITDA-marginal	19%	21%	-	-
Rörelseresultat	6 776	6 919	-2%	-143
Rörelsemarginal	13%	17%	-	-
Resultat efter finansiella poster	5 836	7 623	-23%	-1 787
Periodens resultat	3 231	5 580	-42%	-2 349
Vinst per aktie	0,06	0,11	-	-0,04
Vinst per aktie efter utspädning	0,06	0,10	-	-0,04
Kassaflöde/aktie, SEK	0,09	-0,10	-	-

### Intäkter



	Kv 1 2010	Kv 1 2009	Δ %	Δ KSEK
Licenser	20 699	16 183	+28%	+4 516
Återkommande intäkter	27 551	19 952	+38%	+7 599
Övrigt	4 755	5 796	-18%	-1 041
<b>Summa</b>	<b>53 005</b>	<b>41 931</b>	<b>+26%</b>	<b>11 074</b>

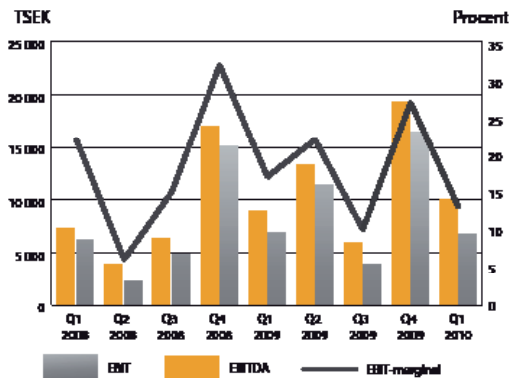
### Intäkter per produkttyp, kv 1 2010



### Externa intäkter per region, kv 1 2010



### Kostnader och resultat





### Kassaflöden, investeringar och finansiell ställning

Kassaflödet från löpande verksamheten uppgick till 6,8 MSEK (6,1). Nettoinvesteringarna uppgick till 6,1 MSEK (4,6). Aktiverade utvecklingskostnader uppgick till 4,6 MSEK (2,6) under perioden. EPiServer hade likvida medel uppgående till 11,0 MSEK (13,1) och outnyttjade kreditfaciliteter på 5,0 MSEK (18,2). Följaktligen hade företaget tillgång till likvida medel om 16,0 MSEK (31,3) den 31 mars 2010.

### Eget kapital, aktieägare och antal aktier.

Koncernens eget kapital uppgick till 191,7 MSEK. Totala antalet aktier var 52 575 573 i slutet av perioden. Beaktat utestående teckningsoptioner kommer antalet aktier att uppgå till 56 275 573. Soliditeten uppgick till 62,5 procent (63,9) den 31 mars 2010.

### De tio största aktieägarna

Aktieägare	Antal aktier	% av aktierna
Elbiefeld Investments Ltd	15 000 000	28,53%
Northzone Ventures V K/S	10 000 000	19,02%
Amadues III	9 700 000	18,45%
Monterro Holdings Ltd	5 000 000	9,51%
Kelder Limited	5 000 000	9,51%
Cochlear Holdings Ltd	2 710 472	5,16%
Lagercrantz Holding AB	1 327 878	2,53%
Per Rask	1 057 495	2,01%
Daniel Maurer	533 881	1,02%
Övriga	2 245 847	4,27%
<b>Summa</b>	<b>52 575 573</b>	<b>100,00%</b>

### Optionsprogram

Utestående optioner	Antal optioner	Inlösenpris
Utestående optioner, 2008/2012	1 593 432	3,5 kr
Anställdas aktieoptioner	614 480	4,0 och 5,0 kr
Utestående optioner, 2010/2014	800 718	8,0 kr
<b>Summa utestående optioner</b>	<b>3 008 630</b>	-
Tillgängliga för teckning 2010, 2008/2012	292 088	-
Tillgängliga för teckning 2010, 2008/2014	456 522	-
<b>Summa optioner</b>	<b>3 757 240</b>	-

### Extra bolagsstämma

På den extra bolagsstämman den 12 mars 2010 valdes Kerstin Hessius in som ny ledamot i styrelsen för EPiServer Group AB. Bolagsstämman beslutade också att göra en riktad nyemission om 70 922 aktier till vd Martin Henricson. Dessutom emitterades 1 200 000 teckningsoptioner till dotterföretaget EPiServer AB. Därefter sålde dotterföretaget 800 718 teckningsoptioner till ledande befattningshavare inom EPiServer Group AB.

### Moderföretaget

Moderföretagets verksamhet inriktas främst på administration av koncernen. Moderföretaget har två anställda. Rörelseresultat uppgick till -1,3 MSEK (+0,2). Likvida medel uppgick till 0,0 kronor (0,0) och upplåningen uppgick till 44,0 MSEK (64,0).

### Framtidsutsikter

Den positiva försäljningstrenden från 2009 fortsatte under första kvartalet 2010. Även om den omedelbara framtiden är svår att bedöma förväntas tillväxten fortsätta under 2010. Nyckeln till EPiServers framgångar de senaste åren är en stark marknadsposition och en skalbar affärsmodell som gör det lättare att dra full nytta av den underliggande marknadstillväxten. Mot bakgrund av EPiServers starka utveckling under 2009 tror vi att EPiServer kommer att fortsätta utvecklas positivt under 2010.

### Händelser efter periodens slut.

Inga väsentliga händelser inträffade efter periodens slut.

## Personal

Antalet anställda i koncernen uppgick till 111 (95) under perioden januari-mars. Antalet anställda i slutet av perioden var 111 (95).

## Transaktioner med närstående

Under perioden emitterades aktier och teckningsoptioner till ledande befattningshavare. Se under Extra bolagsstämma ovan för ytterligare information. I övrigt skedde inga väsentliga transaktioner med närstående parter jämfört med den information som presenterades i årsredovisningen för 2009.

## Redovisningsprinciper

Den här delårsrapporten har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och IAS 34, Delårsrapportering. Se årsredovisningen för 2009 avseende information gällande de redovisningsprinciper som tillämpats. Ingen av de nya eller ändrade standarder och tolkningar har haft någon betydande inverkan på bolagets finansiella rapportering.

## Risker och osäkerhetsfaktorer

Ett antal risker och osäkerhetsfaktorer påverkar EPiServers verksamhet vilka presenteras i årsredovisningen för 2009. Den 31 mars 2010 var bedömningen att inga nya risker eller osäkerheter hade tillkommit.

## Årsstämma

Årsstämma kommer att hållas den 24 maj. För närvarande är EPiServer ett privatägt företag. Styrelsen föreslår att ingen utdelning betalas ut för räkenskapsåret 2009 (0). Årsredovisningen finns att tillgå på [www.EPiServer.com](http://www.EPiServer.com).

## Rapporteringsdatum

Under 2010 kommer EPiServer att publicera rapporter följande datum:

- » Halvårsrapport 27 augusti
- » Delårsrapport, tredje kvartalet 28 oktober.

Stockholm den 29 april 2010

EPiServer Group AB  
Styrelsen

## Granskningsrapport

Till styrelsens för EPiServer Group AB

### Inledning

Jag har utfört en översiktlig granskning av den finansiella delårsinformationen i sammandrag för EPiServer Group AB per 31 mars 2010 och den tremånadersperiod som slutade per detta datum. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta och presentera denna finansiella delårsinformation i sammandrag i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen. Mitt ansvar är att uttala en slutsats om denna delårsrapport grundad på vår översiktliga granskning.

### Den översiktliga granskningens inriktning och omfattning

Jag har utfört vår översiktliga granskning i enlighet med Standard för översiktlig granskning, SÖG 2410, Översiktlig granskning av finansiell delårsinformation utförd av företagets valda revisor. En översiktlig granskning består av att göra förfrågningar, i första hand till personer som är ansvariga för finansiella frågor och redovisningsfrågor, att utföra analytisk granskning och att vidta andra översiktliga granskningsåtgärder. En översiktlig granskning har en annan inriktning och en betydligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt Revisionsstandard i Sverige RS och god revisionsred i övrigt har. De granskningsåtgärder som vidtas vid en översiktlig granskning gör det inte möjligt för mig att skaffa mig en sådan säkerhet att jag blir medveten om alla viktiga omständigheter som skulle kunna ha blivit identifierade om en revision utförts. Den uttalade slutsatsen grundad på en översiktlig granskning har därför inte den säkerhet som en uttalad slutsats grundad på en revision har.

### Slutsats

Grundat på min översiktliga granskning har det inte kommit fram några omständigheter som ger mig anledning att anse att delårsrapporten inte, i allt väsentligt, är upprättad för koncernens del i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen samt för moderföretagets del i enlighet med årsredovisningslagen.

Stockholm den 29 april 2010

Anders Meyer  
Auktoriserad revisor  
Grant Thornton Sweden AB

## Koncernresultaträkning

	Kv 1 2010	Kv 1 2009		Kv 1-kv 4 2009
Intäkter	53 005	41 931	+26%	192 339
<b>Summa intäkter</b>	<b>53 005</b>	<b>41 931</b>	<b>+26%</b>	<b>192 339</b>
Övriga externa kostnader	-23 213	-16 095	+44%	-73 768
Personal	-19 769	-16 862	+17%	-70 937
Av- och nedskrivningar	-3 246	-2 055	+58%	-8 758
Övriga rörelsefrämmande kostnader	-	-	-	-116
<b>Rörelseresultat</b>	<b>6 776</b>	<b>6 919</b>	<b>-2%</b>	<b>38 760</b>
<i>Rörelsemarginal %</i>	<i>13%</i>	<i>17%</i>		<i>20%</i>
Finansiella intäkter	149	2 582	-94%	4 419
Finansiella kostnader	-1 089	-1 878	-42%	-5 634
<b>Resultat före skatt</b>	<b>5 836</b>	<b>7 623</b>	<b>-23%</b>	<b>37 545</b>
Skatt	-2 605	-2 043	+27%	-12 686
<b>Nettoresultat</b>	<b>3 231</b>	<b>5 580</b>	<b>-42%</b>	<b>24 859</b>
Vinst per aktie	0,06	0,11	-	0,47
Vinst per aktie, efter utspädning	0,06	0,10	-	0,46

## Koncernbalansräkning

KSEK	31 mars 2010	31 mars 2009	31 dec. 2009
<b>Tillgångar</b>			
Goodwill	190 847	190 847	190 847
Övriga immateriella anläggningstillgångar	23 571	11 674	19 565
Materiella anläggningstillgångar	24 296	13 098	25 484
Finansiella anläggningstillgångar	41	1 100	217
Kortfristiga fordringar	36 991	26 975	45 761
Övriga fordringar	10 772	4 074	6 068
Likvida medel	11 015	13 063	6 541
<b>Summa tillgångar</b>	<b>297 533</b>	<b>260 831</b>	<b>294 483</b>
<b>Eget kapital och skulder</b>			
Eget kapital	191 667	166 720	187 050
Uppskjuten skatteskuld	15 200	10 762	14 193
Räntebärande skulder – långfristiga	6 269	14 900	6 579
Övriga långfristiga skulder	309	-	189
Räntebärande skulder – kortfristiga	48 093	38 285	45 029
Övriga skulder	35 995	30 164	41 443
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>297 533</b>	<b>260 831</b>	<b>294 483</b>
<b>Ställda panter</b>	<b>208 948</b>	<b>208 948</b>	<b>208 948</b>
<b>Ansvarsförbindelser</b>	<b>Inga</b>	<b>inga</b>	<b>inga</b>
Räntebärande skulder	54 362	53 185	51 608
varav finansiella leasingsskulder	10 369	6 379	11 008
Nettoskuld	43 347	40 122	45 067
Outnyttjad kreditfacilitet	5 007	18 200	11 558

## Förändringar i koncernens eget kapital

KSEK	31 mars 2010	31 mars 2009	31 dec 2009
<b>Ingående balans</b>	<b>187 050</b>	<b>161 338</b>	<b>161 338</b>
Periodens resultat	3 231	5 580	24 859
Valutaomräkningsdifferenser	108	-198	414
<b>Övrigt totalresultat</b>	<b>3 339</b>	<b>5 382</b>	<b>25 273</b>
Anställdas aktieoptionsprogram:		-	
– Värdet av anställdas tjänster	257	-	439
– Erhållna optionspremier	521	-	-
Nyemission	500	-	-
<b>Summar transaktioner med ägare</b>	<b>1 278</b>	<b>-</b>	<b>439</b>
<b>Utgående balans eget kapital</b>	<b>191 667</b>	<b>166 720</b>	<b>187 050</b>

## Totalresultat för koncernen

	Kv 1 2010	Kv 1 2009	Kv 1-kv 4 2009
Resultat för perioden	3 231	5 580	24 859
<i>Övrigt totalresultat</i>			
Valutaomräkningsdifferenser	108	-198	414
<b>Övrigt totalresultat</b>	<b>3 339</b>	<b>5 382</b>	<b>25 273</b>
<i>Hänförligt till:</i>			
– Ägare till moderföretaget	3 339	5 382	25 273
– Minoritetsintressen	-	-	-
<b>Övrigt totalresultat</b>	<b>3 339</b>	<b>5 382</b>	<b>25 273</b>

## Koncernens kassaflödesanalys

KSEK	Kv 1 2010	Kv 1 2009
Resultat efter finansiella poster	5 836	7 623
Justeringar för ej kassaflödespåverkande poster	3 503	2 055
Betalda skatter	-1 688	-4 904
Förändringar i rörelsefordringar	4 437	-28
Förändringar i rörelseskulder	-5 331	1 354
<b>Kassflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>6 757</b>	<b>6 100</b>
<i>Investeringsverksamhet</i>		
Förvärv av immateriella tillgångar	-4 925	-3 262
Förvärv av materiella tillgångar	-1 139	-1 270
Övrigt kassaflöde från investeringsverksamheten	-	-51
<b>Kassflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-6 064</b>	<b>-4 583</b>
<i>Finansieringsverksamhet</i>		
Nyemission/optionspremier	1 027	-
Nyupplåning	8 068	636
Amortering av lån	-5 314	-7 253
<b>Kassflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>3 781</b>	<b>-6 617</b>
<b>Kassaflöde för perioden</b>	<b>4 474</b>	<b>-5 100</b>
<b>Likvida medel, ingående balans</b>	<b>6 541</b>	<b>18 163</b>
<b>Likvida medel, utgående balans</b>	<b>11 015</b>	<b>13 063</b>



## Segmentrapportering

Intäkter	Kv 1 2010	Kv 4 2009	Kv 3 2009	Kv 2 2009	Rullande 12 månader	Kv 1 2009	Kv 1–kv 4 2009
Sverige	31 512	37 755	21 420	31 787	122 474	24 623	115 585
Europa	19 322	20 885	15 337	18 727	74 271	16 332	71 281
Övriga världen	2 171	2 287	1 533	677	6 668	976	5 473
<b>Summa externa intäkter</b>	<b>53 005</b>	<b>60 927</b>	<b>38 290</b>	<b>51 191</b>	<b>203 413</b>	<b>41 931</b>	<b>192 339</b>
Sverige – interna intäkter	329	389	2 793	300	3 812	300	3 783
Europa – interna intäkter	841	742	1 067	236	2 886	418	2 463
Övriga världen – interna intäkter	1 455	908	548	0	2 911	0	1 456
<b>Summa intäkter</b>	<b>55 630</b>	<b>62 967</b>	<b>42 699</b>	<b>51 727</b>	<b>213 022</b>	<b>42 649</b>	<b>200 041</b>
Interna intäkter	-2 625	-2 040	-4 409	-536	-9 609	-718	-7 702
<b>Summa externa intäkter</b>	<b>53 005</b>	<b>60 927</b>	<b>38 290</b>	<b>51 191</b>	<b>203 413</b>	<b>41 931</b>	<b>192 339</b>

Rörelseresultat	Kv 1 2010	Kv 4 2009	Kv 3 2009	Kv 2 2009	Rullande 12 månader	Kv 1 2009	Kv 1–kv 4 2009
Sverige	17 939	25 410	13 280	21 845	78 474	15 870	76 405
Europa	12 455	13 700	8 302	9 213	43 670	8 680	39 895
Övriga världen	-1 281	-1 670	-1 603	-422	-4 976	760	-2 935
Koncerngemensamt och koncerneliminer- ingar	-22 336	-20 962	-16 037	-19 215	-78 550	-18 391	-74 605
<b>Summa rörelseresultat</b>	<b>6 776</b>	<b>16 478</b>	<b>3 942</b>	<b>11 421</b>	<b>38 617</b>	<b>6 919</b>	<b>38 760</b>

Rörelsemarginal	Kv 1 2010	Kv 4 2009	Kv 3 2009	Kv 2 2009	Rullande 12 månader	Kv 1 2009	Kv 1–kv 4 2009
Sverige	56,9%	67,3%	62,0%	68,7%	64,1%	64,5%	66,1%
Europa	64,5%	65,6%	54,1%	49,2%	58,8%	53,1%	56,0%
Övriga världen	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.	77,9%	neg.
Koncerngemensamt och koncernelimine- ringar	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.
<b>Summa rörelsemarginal</b>	<b>12,8%</b>	<b>27,0%</b>	<b>10,3%</b>	<b>22,3%</b>	<b>19,0%</b>	<b>16,5%</b>	<b>20,2%</b>

Intäkter per produkttyp	Kv 1 2010	Kv 4 2009	Kv 3 2009	Kv 2 2009	Rullande 12 månader	Kv 1 2009	Kv 1–kv 4 2009
Licenser	20 699	27 732	17 233	23 850	89 514	16 183	84 998
Återkommande intäkter	27 551	28 042	19 720	22 873	98 186	19 952	90 587
Övriga	4 755	5 153	1 337	4 468	15 713	5 796	16 754
<b>Summa intäkter</b>	<b>53 005</b>	<b>60 927</b>	<b>38 290</b>	<b>51 191</b>	<b>203 413</b>	<b>41 931</b>	<b>192 339</b>

## Koncernresultaträkning per kvartal

	Kv 1 2010	Kv 4 2009	Kv 3 2009	Kv 2 2009	Rullande		Kv 3 2008	Kv 2 2008	Rullande	
					12	Kv 1 2009	Kv 4 2008		12	
Intäkter	53 005	60 927	38 290	51 191	203 413	41 931	47 301	31 361	35 870	156 463
<b>Summa intäkter</b>	<b>53 005</b>	<b>60 927</b>	<b>38 290</b>	<b>51 191</b>	<b>203 413</b>	<b>41 931</b>	<b>47 301</b>	<b>31 361</b>	<b>35 870</b>	<b>156 463</b>
Övriga externa kostnader	-23 213	-21 605	-16 099	-19 969	-80 886	-16 095	-15 290	-12 517	-17 048	-60 950
Personal	-19 769	-19 914	-16 264	-17 897	-73 844	-16 862	-15 076	-12 527	-14 654	-59 119
Av- och nedskrivningar	-3 246	-2 814	-1 985	-1 904	-9 949	-2 055	-1 821	-1 546	-1 699	-7 121
Övriga rörelsefrämmande kostnader	-	-116	-	-	-116	-	-	-	-250	-250
<b>Rörelseresultat</b>	<b>6 776</b>	<b>16 478</b>	<b>3 942</b>	<b>11 421</b>	<b>38 617</b>	<b>6 919</b>	<b>15 114</b>	<b>4 771</b>	<b>2 219</b>	<b>29 023</b>
Rörelsemarginal %	13%	27%	10%	22%	19%	17%	32%	15%	6%	19%
Finansiella intäkter	149	933	187	717	1 986	2 582	1 146	219	728	4 675
Finansiella kostnader	-1 089	-424	-2 484	-848	-4 845	-1 878	-2 317	-1 467	-1 427	-7 089
<b>Resultat före skatt</b>	<b>5 836</b>	<b>16 987</b>	<b>1 645</b>	<b>11 290</b>	<b>35 758</b>	<b>7 623</b>	<b>13 943</b>	<b>3 523</b>	<b>1 520</b>	<b>26 609</b>
Skatt	-2 605	-7 187	63	-3 519	-13 248	-2 043	-4 412	-1 707	65	-8 097
<b>Nettoresultat</b>	<b>3 231</b>	<b>9 800</b>	<b>1 708</b>	<b>7 771</b>	<b>22 510</b>	<b>5 580</b>	<b>9 531</b>	<b>1 816</b>	<b>1 585</b>	<b>18 512</b>
Vinst per aktie, grundläggande	0,06	0,19	0,03	0,15	0,43	0,11	0,18	0,03	0,03	0,35
Vinst per aktie, utspädd	0,06	0,18	0,03	0,14	0,41	0,10	0,17	0,03	0,03	0,34

## Resultaträkning för moderföretaget

	Kv 1 -2010	Kv 1 2009
Nettoomsättning	300	300
<b>Summa</b>	<b>300</b>	<b>300</b>
Övriga externa kostnader	-944	-70
Personal	-674	-
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-1 318</b>	<b>230</b>
Finansiella intäkter	-	-
Finansiella kostnader	-222	-519
<b>Resultat före skatt</b>	<b>-1 540</b>	<b>-289</b>
Skatt	-	-
<b>Nettoresultat</b>	<b>-1 540</b>	<b>-289</b>

## Balansräkning för moderföretaget

KSEK	2010-03-31	2009-03-31	2009-12-31
<b>Tillgångar</b>			
Finansiella anläggningstillgångar	226 408	224 693	224 948
Kortfristiga fordringar	-	375	-
Övriga fordringar	8 915	4 070	111
<b>Summa tillgångar</b>	<b>235 323</b>	<b>229 138</b>	<b>225 059</b>
<b>Eget kapital och skulder</b>			
Eget kapital	148 199	147 945	149 240
Latent skatteskuld	-	1 021	-
Räntebärande skulder – kortfristiga	43 993	35 300	40 542
Övriga skulder	43 131	16 665	35 277
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>235 323</b>	<b>229 138</b>	<b>225 059</b>
<b>Ställda pantar</b>	<b>221 760</b>	<b>221 760</b>	<b>221 760</b>
<b>Ansvarsförbindelser</b>	<b>8 208</b>	<b>inga</b>	<b>8 208</b>

# Räkenskaper 1 januari–31 december 2008–2009 (IFRS)

## RESULTATRÄKNING FÖR KONCERNEN

KSEK	Not	HELÅR (1 jan–31 dec)	
		2009 IFRS	2008 IFRS
Nettoomsättning	6	192 339	142 119
<b>Totala intäkter</b>		<b>192 339</b>	<b>142 119</b>
<b>RÖRELSENS KOSTNADER</b>			
Övriga externa kostnader	8,9	-73 768	-54 372
Personalkostnader	10	-70 937	-52 995
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	12	-8 758	-6 467
Övriga rörelsekostnader	11	-116	-
<b>Rörelseresultat</b>		<b>38 760</b>	<b>28 285</b>
<b>RESULTAT FRÅN FINANSIELLA INVESTERINGAR</b>			
Finansiella intäkter	13	4 419	2 156
Finansiella kostnader	13	-5 633	-6 800
<b>Resultat efter finansiella poster</b>		<b>37 546</b>	<b>23 641</b>
Skatt på årets resultat	15	-12 686	-7 351
<b>Årets resultat</b>		<b>24 860</b>	<b>16 290</b>
varav hänförligt till aktieägarna i EPIServer Group AB		24 860	16 290
<b>RESULTAT PER AKTIE</b>			
	16		
Genomsnittligt antal aktier		52 504 651	51 878 488
Antal aktier		52 504 651	52 504 651
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning		54 615 063	53 119 288
Resultat per aktie före utspädning, SEK		0,47	0,31
Resultat per aktie, kr, efter utspädning, SEK		0,46	0,31
Föreslagen utdelning per aktie, kr		0,00	0,00

## RAPPORT ÖVER KONCERNENS TOTALRESULTAT

KSEK	HELÅR (1 jan–31 dec)	
	2009 IFRS	2008 IFRS
<b>Årets resultat</b>	24 860	16 290
<b>ÖVRIGT TOTALRESULTAT FÖR PERIODEN</b>		
Förändringar i ackumulerade omräkningsdifferenser	153	-239
<b>Övrigt totalresultat för årets, netto efter skatt</b>	<b>153</b>	<b>-239</b>
<b>Totalresultat för perioden</b>	<b>25 013</b>	<b>16 051</b>
Totalresultat hänförligt till:		
Aktieägare i Moderbolaget	25 013	16 051

## BALANSRÄKNING FÖR KONCERNEN

KSEK	Not	HELÅR (1 jan–31 dec)	
		09-12-31 IFRS	08-12-31 IFRS
<b>ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR</b>			
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>			
Balanserade utvecklingskostnader	17	17 332	6 744
Övriga immateriella anläggningstillgångar	18	2 233	2 190
Goodwill	19	190 847	190 847
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>			
Inventarier	20	25 484	13 361
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Övriga finansiella anläggningstillgångar		217	51
<b>Summa anläggningstillgångar</b>		<b>236 113</b>	<b>213 193</b>
<b>OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR</b>			
Kundfordringar	24	45 761	27 570
Aktuella skattefordringar	23	900	43
Övriga fordringar		629	1 530
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	25	4 539	2 068
Kassa och bank	22	6 541	18 163
<b>Summa omsättningstillgångar</b>		<b>58 370</b>	<b>49 374</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>		<b>294 483</b>	<b>262 567</b>



**BALANSRÄKNING FÖR KONCERNEN, FORTS.**

KSEK	Not	HELÅR (1 jan–31 dec)	
		09-12-31 IFRS	08-12-31 IFRS
<b>EGET KAPITAL</b>			
Aktiekapital	26	3 150	3 150
Övrigt tillskjutet kapital		148 248	147 988
Reserver		–86	–238
Balanserad vinst inklusive årets resultat		35 738	10 439
<b>Summa eget kapital</b>		<b>187 050</b>	<b>161 339</b>
<b>LÅNGFRISTIGA SKULDER</b>			
Uppskjuten skatt	27	14 193	9 147
Långfristiga finansiella skulder – räntebärande	28	6 579	42 430
Övriga långfristiga skulder		189	-
<b>Summa långfristiga skulder</b>		<b>20 961</b>	<b>51 577</b>
<b>KORTFRISTIGA SKULDER</b>			
Kortfristiga finansiella skulder – räntebärande	29	45 029	17 372
Leverantörsskulder		9 608	6 515
Aktuella skatteskulder	23	-	3 196
Övriga skulder		6 604	8 024
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	30	25 231	14 544
<b>Summa kortfristiga skulder</b>		<b>86 472</b>	<b>49 651</b>
<b>Summa skulder</b>		<b>107 433</b>	<b>101 228</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>		<b>294 483</b>	<b>262 567</b>
<b>Poster inom linjen</b>			
Ställda säkerheter	33	208 654	221 760
Eventualförpliktelser	34	Inga	Inga

## KASSAFLÖDESANALYS FÖR KONCERNEN

KSEK	Not	HELÅR (1 jan–31 dec)	
		2009 IFRS	2008 IFRS
<b>DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN</b>			
Resultat efter finansiella poster		37 545	23 641
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	32	9 197	5 828
Betalda skatter	23	–11 693	–8 948
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapitalet</b>		<b>35 049</b>	<b>20 521</b>
<b>Kassaflöde från förändring i rörelsekapitalet</b>			
Ökning (–)/Minskning (+) av rörelsefordringar		–19 773	–2 994
Ökning (+)/Minskning (–) av rörelseskulder		12 550	6 741
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>		<b>27 826</b>	<b>24 268</b>
<b>INVESTERINGSVERKSAMHETEN</b>			
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar		–13 128	–28 131
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		–18 386	–5 805
Försäljning av materiella anläggningstillgångar		-	176
Avyttring/minskning av finansiella tillgångar		-	8 056
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>		<b>–31 514</b>	<b>–25 704</b>
<b>FINANSIERINGSVERKSAMHETEN</b>			
Nyemission		-	10 174
Erhållna optionspremier		260	869
Upptagna lån		9 318	26 318
Amortering av låneskulder		–17 512	–47 292
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>		<b>–7 934</b>	<b>–9 931</b>
<b>Årets kassaflöde</b>		<b>–11 622</b>	<b>–11 367</b>
Likvida medel vid årets början		18 163	29 530
<b>Likvida medel vid årets slut</b>		<b>6 541</b>	<b>18 163</b>
<b>RÄNTEBÄRANDE NETTOSKULD</b>			
Likvida medel	22	6 541	18 163
Räntebärande skulder	29	51 608	59 802
<b>Räntebärande nettoskuld</b>		<b>45 067</b>	<b>41 639</b>

Under perioden uppgår betald ränta till 1 395 (4 979) KSEK. Under perioden uppgår erhållen ränta till 281 (781) KSEK.

## FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL FÖR KONCERNEN

KSEK	Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare				Totalt eget kapital
	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Balanserad vinst	
Ingående balans 2008 i enlighet med IFRS	3 000	136 857	-	-5 851	134 006
Årets förändring av omräkningsreserv			-239		-239
<b>Övrigt totalresultat</b>	-	-	<b>-239</b>	-	<b>-239</b>
Årets resultat				16 290	16 290
<b>Summa totalresultat</b>	-	-	<b>-239</b>	<b>16 290</b>	<b>16 051</b>
<b>Transaktioner med aktieägare</b>					
Nyemission	150	10 262			10 412
Erhållna optionspremier		869		-	869
<b>Summa transaktioner med aktieägare</b>	<b>150</b>	<b>11 131</b>	-	-	<b>11 281</b>
<b>Utgående eget kapital 2008/Ingående eget kapital 2009</b>	<b>3 150</b>	<b>147 988</b>	<b>-239</b>	<b>10 439</b>	<b>161 338</b>
Årets förändring av omräkningsreserv			153		153
<b>Övrigt totalresultat</b>	-	-	<b>153</b>	-	<b>153</b>
Årets resultat				24 860	24 860
<b>Summa totalresultat</b>	-	-	<b>153</b>	<b>24 860</b>	<b>25 013</b>
Värde på anställdas tjänstgöring				439	439
Erhållna optionspremier		260			260
<b>Summa transaktioner med aktieägare</b>	-	<b>260</b>	-	<b>439</b>	<b>699</b>
<b>Utgående eget kapital 2009</b>	<b>3 150</b>	<b>148 248</b>	<b>-86</b>	<b>35 738</b>	<b>187 050</b>
<b>KSEK</b>				<b>2009</b>	<b>2008</b>
Ingående omräkningsreserv				-239	-
Årets omräkningsdifferens				153	-239
<b>Utgående omräkningsreserv</b>				<b>-86</b>	<b>-239</b>

# Noter | januari–31 december 2008–2009

## NOT 1 ALLMÄN INFORMATION

EPI Server Group AB (Moderföretaget) och dess dotterföretag (sammanslaget Koncernen) är ett svenskt programvaruföretag och en ledande leverantör av plattformar, produkter och tjänster för att möjliggöra en engagerande online-närvaro. Under 2009 har koncernen startat dotterbolag i Australien och USA. Sedan tidigare finns Koncernen representerad med dotterbolag i Holland och Finland.

Moderbolaget EPI Server Group AB är ett registrerat aktieföretag med säte i Stockholm. Adressen till huvudkontoret är Regeringsgatan 67, Box 7007, 103 86 Stockholm.

Styrelsen har den 29 april 2010 godkänt denna koncernredovisning för utfärdande.

## NOT 2 SAMMANFATTNING AV VIKTIGA REDOVISNINGSPRINCIPER

De viktigaste redovisningsprinciperna som tillämpats när denna koncernredovisning upprättats anges nedan. Dessa principer har tillämpats konsekvent för alla presenterade år, om inte annat anges.

## GRUND FÖR RAPPORTERNAS UPPRÄTTANDE

Koncernredovisningen för EPI Server-koncernen har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen, RFR 1.2 Kompletterande redovisningsregler för koncerner, samt International Financial Reporting Standards (IFRS) och IFRIC-tolkningar sådana de antagits av EU. Den har upprättats enligt anskaffningsvärdemetoden förutom vad beträffar finansiella tillgångar som kan säljas samt finansiella tillgångar och skulder värderade till verkligt värde via resultaträkningen.

Att upprätta rapporter i överensstämmelse med IFRS kräver användning av en del viktiga uppskattningar för redovisningsändamål. Vidare krävs att ledningen gör vissa bedömningar vid tillämpningen av koncernens redovisningsprinciper. De områden som innefattar en hög grad av bedömning, som är komplexa eller sådana områden där antaganden och uppskattningar är av väsentlig betydelse för koncernredovisningen anges i not 4.

## Ändringar i redovisningsprinciper och upplysningar

(a) Nya och ändrade standarder som tillämpas av koncernen EPI Servers senaste koncernredovisning sammanställdes enligt god redovisningssed i Sverige och räkenskapsårets avslutades den 31 december 2008. Bolaget har beslutat att tillämpa IFRS från och med den 1 januari 2009 och övergångsdatum har fastställts till den 1 januari 2008. Denna årsredovisning är bolagets första rapport enligt IFRS.

I övergången till IFRS har bestämmelserna i IFRS 1-Första gången IFRS tillämpas, använts vilket kräver att företag tillämpar IFRS retroaktivt. Detta innebär att jämförelsesiffrorna 2008 är omräknade enligt IFRS. Det finns emellertid ett antal frivilliga och obligatoriska undantag från denna generella regel, vilka syftar till att underlätta

övergången till IFRS. En beskrivning hur EPI Server tillämpat dessa undantag, inklusive en beskrivning av hur EPI Servers resultat och finansiella ställning påverkades av övergången finns i not 36.

(b) Standarder, ändringar och tolkningar av befintliga standarder där ändringen ännu inte har trätt i kraft och inte har tillämpats i förtid av koncernen

Följande standarder och tolkningar av befintliga standarder har publicerats och är obligatoriska för koncernens redovisning för räkenskapsår som börjar den 1 januari 2010 eller senare, men har inte tillämpats i förtid:

- IFRIC 17, "Distribution of non-cash assets to owners" (gäller för räkenskapsår som börjar 1 juli 2009 eller senare). Tolkningen är en del av IASBs årliga förbättringsprojekt som publicerades i april 2009. Denna tolkning ger vägledning om redovisning av överenskommelser enligt vilka ett företag delar ut saktillgångar till aktieägarna. En ändring har också gjorts i IFRS 5 där det krävs att tillgångarna klassificeras som innehav för utdelning endast om de är tillgängliga för utdelning i sitt nuvarande skick och utdelningen är mycket sannolik. Koncernen kommer att tillämpa IFRIC 17 från 1 januari 2010, men den förväntas inte ha någon väsentlig inverkan på koncernens finansiella rapporter.
- IAS 27 (ändring), "Koncernredovisning och separata finansiella rapporter" (gäller från 1 juli 2009). Den omarbetade standarden kräver att effekterna av alla transaktioner med innehavare utan bestämmande inflytande redovisas i eget kapital om de inte medför någon ändring i det bestämmande inflytandet och dessa transaktioner ger inte längre upphov till goodwill eller vinster och förluster. Standarden anger också att när ett moderföretag mister det bestämmande inflytandet skall eventuell kvarvarande andel omvärderas till verkligt värde och en vinst eller förlust redovisas i resultaträkningen. Koncernen kommer att tillämpa IAS 27 (ändring) framåtriktat för transaktioner med innehavare utan bestämmande inflytande från den 1 januari 2010.
- IFRS 3 (omarbetad), "Rörelseförvärv" (gäller från 1 juli 2009). Den omarbetade standarden fortsätter att föreskriva att förvärvsmetoden tillämpas för rörelseförvärv men med några väsentliga ändringar. Exempelvis redovisas alla betalningar för att köpa en verksamhet till verkligt värde på förvärvsdagen, medan efterföljande villkorade betalningar klassificeras som skulder som därefter omvärderas via resultaträkningen. Innehav utan bestämmande inflytande i den förvärvade rörelsen kan valfritt för varje förvärv värderas antingen till verkligt värde eller till den proportionella andel av den förvärvade rörelsens nettotillgångar, som innehas av innehavare utan bestämmande inflytande. Alla transaktionskostnader avseende förvärv skall kostnadsföras. Koncernen kommer att tillämpa IFRS 3 (omarbetad) framåtriktat för alla rörelseförvärv från den 1 januari 2010.

- IAS 38 (ändring), "Immateriella tillgångar". Ändringen är en del av IASBs årliga förbättringsprojekt som publicerades i april 2009 och koncernen kommer att tillämpa IAS 38 (ändring) från samma tidpunkt som IFRS 3 (omarbetad) tillämpas. Ändringen ger förtydliganden vid värdering till verkligt värde av en immateriell tillgång som förvärvats i ett rörelseförvärv. Enligt ändringen får immateriella tillgångar grupperas och behandlas som en tillgång om tillgångarna har liknande nyttjandeperioder. Ändringen kommer inte att ha någon väsentlig inverkan på koncernens finansiella rapporter.
- IFRS 5 (ändring), "Anläggningstillgångar som innehas för försäljning och avvecklade verksamheter". Ändringen är en del av IASBs årliga förbättringsprojekt som publicerades i april 2009. Ändringen klargör att IFRS 5 specificerar de upplysningskrav som finns för anläggningstillgångar (eller avyttringsgrupper) som klassificerats som anläggningstillgångar som innehas för försäljning eller avvecklade verksamheter. Den klargör också att det allmänna kravet i IAS 1 fortfarande gäller, särskilt punkt 15 (att ge en rättvisande bild) och punkt 125 (källor till osäkerhet i uppskattningar). Koncernen kommer att tillämpa IFRS 5 (ändring) från 1 januari 2010. Ändringen förväntas inte ha någon väsentlig inverkan på koncernens finansiella rapporter.
- IFRS 2 (ändring), "Group cash-settled and share based payment transactions". Ändringen medför att IFRIC 8 "Tillämpningsområde för IFRS 2" och IFRIC 11 "IFRS 2 - Transaktioner med egna aktier, även koncerninterna" inarbetas i standarden. Den tidigare vägledningen i IFRIC 11 kompletteras dessutom beträffande klassificering av koncerninterna transaktioner, vilket inte behandlas i tolkningen. Denna nya vägledning väntas inte ha någon väsentlig inverkan på koncernens finansiella rapporter.

## KONCERNREDOVISNING

### Dotterföretag

Dotterföretag är alla de företag (inklusive företag för särskilt ändamål) där koncernen har rätten att utforma finansiella och operativa strategier på ett sätt som vanligen följer med ett aktieinnehav uppgående till mer än hälften av rösträtterna. Förekomsten och effekten av potentiella rösträtter som för närvarande är möjliga att utnyttja eller konvertera, beaktas vid bedömningen av huruvida koncernen utövar bestämmande inflytande över ett annat företag. Dotterföretag inkluderas i koncernredovisningen från och med den dag då det bestämmande inflytandet överförs till koncernen. De exkluderas ur koncernredovisningen från och med den dag då det bestämmande inflytandet upphör.

Förvärvsmetoden används för redovisning av koncernens förvärv av dotterföretag. Anskaffningsvärdet för ett förvärv utgörs av verkligt värde på tillgångar som lämnats som ersättning, emitterade egetkapitalinstrument och uppkomna eller övertagna skulder per överlåtelsedagen, plus utgifter som är direkt hänförliga till förvärvet. Identifierbara förvärvade tillgångar och övertagna

skulder och eventalförpliktelser i ett rörelseförvärv värderas inledningsvis till verkliga värden på förvärvsdagen, oavsett omfattning på eventuellt minoritetsintresse. Det överskott som utgörs av skillnaden mellan anskaffningsvärdet och det verkliga värdet på koncernens andel av identifierbara förvärvade tillgångar, skulder och eventalförpliktelser redovisas som goodwill. Om anskaffningsvärdet understiger verkligt värde för det förvärvade dotterföretagets tillgångar, skulder och eventalförpliktelser redovisas mellanskillnaden direkt i resultaträkningen (not 2.6).

Koncerninterna transaktioner och balansposter samt orealiserade vinster och förluster på transaktioner mellan koncernföretag elimineras. Redovisningsprinciperna för dotterföretag har i förekommande fall ändrats för att garantera en konsekvent tillämpning av koncernens principer.

### SEGMENTRAPPORTERING

Rörelsesegment rapporteras på ett sätt som överensstämmer med den interna rapportering som lämnas till den högste verkställande beslutsfattaren. Den högste verkställande beslutsfattaren är den funktion som ansvarar för tilldelning av resurser och bedömning av rörelsesegmentens resultat. I koncernen har denna funktion identifierats som Företagsledningen som fattar strategiska beslut.

### OMRÄKNING AV UTLÄNDSK VALUTA

#### Funktionell valuta och rapportvaluta

Poster som ingår i de finansiella rapporterna för de olika enheterna i koncernen är värderade i den valuta som används i den ekonomiska miljö där respektive företag huvudsakligen är verksam (funktionell valuta). I koncernredovisningen används svenska kronor (SEK), som är Moderföretagets funktionella valuta och koncernens rapportvaluta.

#### Transaktioner och balansposter

Transaktioner i utländsk valuta omräknas till den funktionella valutans enligt de valutakurser som gäller på transaktionsdagen eller den dag då posterna omvärderas. Valutakursvinster och förluster som uppkommer vid betalning av sådana transaktioner och vid omräkning av monetära tillgångar och skulder i utländsk valuta till balansdagens kurs, redovisas i resultaträkningen. Kurser som använts i koncernredovisningen framgår av tabellen nedan.

Valuta	2009		2008	
	Balanskurs	Genomsnittskurs	Balanskurs	Genomsnittskurs
GBP	10,48	11,92	11,25	12,09
EUR	10,35	10,62	10,94	9,61
USD	7,21	7,30	7,75	6,58

Valutakursvinster och förluster som hänför sig till lån och likvida

medel redovisas i resultaträkningen som finansiella intäkter eller kostnader. Alla övriga valutakursvinster och -förluster redovisas i rörelseresultatet under de poster kursdifferenserna är relaterade till.

### Koncernföretag

Resultat och finansiell ställning för alla koncernföretag som har en annan funktionell valuta än rapportvalutan, omräknas till koncernens rapportvaluta enligt följande:

- tillgångar och skulder för var och en av balansräkningarna omräknas till balansdagens kurs;
- intäkter och kostnader för var och en av resultaträkningarna omräknas till genomsnittlig valutakurs och
- alla valutakursdifferenser som uppstår redovisas som en separat del av eget kapital.

Vid konsolideringen förs valutakursdifferenser, som uppstår till följd av omräkning av nettoinvesteringar i utlandsverksamheter till eget kapital. Vid en eventuell framtida avyttring av en utlandsverksamhet förs de kursdifferenser som redovisats i eget kapital till resultaträkningen och redovisas som en del av realisationsvinsten/-förlusten.

### MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. Avskrivningar redovisas i resultaträkningen, normalt linjärt över den beräknade livslängden för varje materiell anläggningstillgång. Den beräknade nyttjandeperioden är 3–5 år för inventarier, och 3 år för leasad hostingutrustning och 5 år för leasingbilar. Avskrivningar redovisas under posten avskrivningar i resultaträkningen. Tillgångarnas restvärden och nyttjandeperiod prövas vid varje rapportperiods slut och justeras vid behov.

### IMMATERIELLA TILLGÅNGAR

#### Goodwill

Goodwill utgörs av det belopp varmed anskaffningsvärdet överstiger det verkliga värdet på koncernens andel av det förvärvade dotterföretagets identifierbara nettotillgångar vid förvärvstillfället. Goodwill på förvärv av dotterföretag redovisas som immateriella tillgångar. Goodwill testas årligen för att identifiera eventuellt nedskrivningsbehov och redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade nedskrivningar. Nedskrivningar av goodwill återförs inte. Vinst eller förlust vid avyttring av en enhet inkluderar kvarvarande redovisat värde på den goodwill som avser den avyttrade enheten.

Goodwill fördelas på kassagenererande enheter vid prövning av eventuellt nedskrivningsbehov. Fördelningen görs på de kassagenererande enheter eller grupper av kassagenererande enheter, fastställda i enlighet med koncernens rörelsesegment, som förväntas bli gynnade av det rörelseförvärv där goodwillposten uppstod.

### Egenutvecklad programvara

Utgifter för underhåll av EPIServers utvecklade programvara kostnadsförs när de uppstår.

Utvecklingskostnader som är direkt hänförliga till utveckling och testning av identifierbara och unika programvaruprodukter som kontrolleras av koncernen, redovisas som immateriella tillgångar när följande kriterier är uppfyllda:

- det är tekniskt möjligt att färdigställa programvaran så att den kan användas,
- företagets avsikt är att färdigställa programvaran och att sälja den,
- det finns förutsättningar att sälja programvaran,
- det kan visas hur programvaran genererar troliga framtida ekonomiska fördelar,
- adekvata tekniska, ekonomiska och andra resurser för att fullfölja utvecklingen och för sälja programvaran finns tillgängliga, och
- de utgifter som är hänförliga till programvaran under dess utveckling kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Koncernen arbetar löpande med ett flertal produktutvecklingsprojekt. Huvuddelen av dessa är inriktade mot

- Versioner och moduler av EPIServer CMS. Direkt hänförliga utgifter som balanseras som en del av programvaran, innefattar utgifter för anställda och konsulter samt en skälig andel av indirekta kostnader.
- Övriga utvecklingskostnader, som inte uppfyller dessa kriterier, kostnadsförs när de uppstår. Utvecklingskostnader som tidigare kostnadsförts redovisas inte som tillgång i efterföljande period.
- Utvecklingskostnader för programvara som redovisas som tillgång skrivs av under sin bedömda nyttjandeperiod, vilken inte överskrider tre år.

### Avtalsenliga kundrelationer, varumärken och teknologi

Avtalsenliga kundrelationer som förvärvats genom ett rörelseförvärv redovisas till verkligt värde på förvärvsdagen. De avtalsenliga kundrelationerna har en bestämbar nyttjandeperiod och redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar (varumärken). Avskrivningar görs linjärt över förväntade varaktighet.

### NEDSKRIVNINGAR AV ICKE-FINANSIELLA TILLGÅNGAR

Tillgångar som har en obestämbar nyttjandeperiod vilket i EPIServers fall är goodwill, skrivs inte av utan prövas årligen avseende eventuellt nedskrivningsbehov. Tillgångar som skrivs av bedöms med avseende på värdenedgång närhelst händelser eller förändringar i förhållanden indikerar att det redovisade värdet kanske inte är återvinningsbart. En nedskrivning görs med det belopp varmed tillgångens redovisade värde överstiger dess återvinningsvärde. Återvinningsvärdet är det högre av tillgångens verkliga

värde minskat med försäljningskostnader och dess nyttjandevärde. Vid bedömning av nedskrivnings behov grupperas tillgångar på de lägsta nivåer där det finns separata identifierbara kassaflöden (kassagenererande enheter).

## FINANSIELLA TILLGÅNGAR

### Klassificering

Koncernen klassificerar sina finansiella tillgångar i följande kategorier: finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen, lånefordringar och kundfordringar, samt finansiella tillgångar som kan säljas. Klassificeringen är beroende av för vilket syfte den finansiella tillgången förvärvades. Ledningen fastställer klassificeringen av de finansiella tillgångarna vid det första redovisningstillfället.

### Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen

Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen är finansiella tillgångar som innehas för handel. En finansiell tillgång klassificeras i denna kategori om den förvärvas huvudsakligen i syfte att säljas inom kort. Tillgångar i denna kategori klassificeras som omsättningstillgångar.

### Lånefordringar och kundfordringar

Lånefordringar och kundfordringar är finansiella tillgångar som har fastställda eller fastställbara betalningar och som inte är noterade på en aktiv marknad. De ingår i omsättningstillgångar med undantag för poster med förfallodag mer än 12 månader efter rapportperiodens slut, vilka klassificeras som anläggningstillgångar. Koncernens lånefordringar och kundfordringar utgörs av Kundfordringar och andra fordringar samt Likvida medel i balansräkningen (noterna 2.9 och 2.10).

### Finansiella tillgångar som kan säljas

Finansiella tillgångar som kan säljas är tillgångarna som identifierats som att de kan säljas eller inte har klassificerats i någon av övriga kategorier. De ingår i anläggningstillgångar om ledningen inte har för avsikt att avyttra tillgången inom 12 månader efter rapportperiodens slut. Per balansdagen innehade Koncernen inga tillgångar i denna kategori.

### Redovisning och värdering

Köp och försäljningar av finansiella tillgångar redovisas på affärsdagen – det datum då koncernen förbinder sig att köpa eller sälja tillgången. Finansiella instrument redovisas första gången till verkligt värde plus transaktionskostnader, vilket gäller alla finansiella tillgångar som inte redovisas till verkligt värde via resultaträkningen. Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen redovisas första gången till verkligt värde, medan hänförliga transaktionskostnader redovisas i resultaträkningen. Finansiella tillgångar tas bort från balansräkningen när rätten att

erhålla kassaflöden från instrumentet har löpt ut eller överförs och koncernen har överfört i stort sett alla risker och förmåner som är förknippade med äganderätten. Finansiella tillgångar som kan säljas och finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen redovisas efter anskaffningstidpunkten till verkligt värde. Lånefordringar och kundfordringar redovisas efter anskaffningstidpunkten till upplupet anskaffningsvärde med tillämpning av effektivräntemetoden.

Vinster och förluster till följd av förändringar i verkligt värde avseende kategorin finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen, resultatredovisas i den period då de uppstår och ingår i resultaträkningens post Finansiella intäkter eller Finansiella kostnader. Utdelningsintäkter från värdepapper i kategorin finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen redovisas i resultaträkningen som en del av Övriga intäkter när koncernens rätt att erhålla betalning har fastställts.

## KUNDFORDRINGAR

Kundfordringar är belopp som skall betalas av kunder för utförda tjänster i den löpande verksamheten. Om betalning förväntas inom ett år eller tidigare (eller under normal verksamhetscykel om denna är längre), klassificeras de som omsättningstillgångar. Om inte, tas de upp som anläggningstillgångar.

Kundfordringar redovisas inledningsvis till verkligt värde och därefter till upplupet anskaffningsvärde med tillämpning av effektivräntemetoden, minskat med eventuell reservering för värdeminskning.

## LIKVIDA MEDEL

I likvida medel ingår kassa, banktillgodohavanden och övriga kortfristiga placeringar med förfallodag inom tre månader från anskaffningstidpunkten.

## AKTIEKAPITAL

Stamaktier klassificeras som eget kapital.

Transaktionskostnader som direkt kan hänföras till emission av nya aktier eller optioner redovisas, netto efter skatt, i eget kapital som ett avdrag från emissionslikviden.

## LEVERANTÖRSSKULDER

Leverantörsskulder är förpliktelser att betala för varor eller tjänster som har förvärvats i den löpande verksamheten från leverantörer. Leverantörsskulder klassificeras som kortfristiga skulder om de förefaller inom ett år eller tidigare (eller under normal verksamhetscykel om denna är längre). Om inte, tas de upp som långfristiga skulder.

Leverantörsskulder redovisas inledningsvis till verkligt värde och därefter till upplupet anskaffningsvärde med tillämpning av effektivräntemetoden.



## RÄNTEBÄRANDE SKULDER

Räntebärande skulder redovisas inledningsvis till verkligt värde, netto efter transaktionskostnader, redovisas därefter till upplupet anskaffningsvärde och eventuell skillnad efter transaktionskostnader) och återbetalningsbeloppet redovisas i resultaträkningen låneperioden, med tillämpning av effektivräntemetoden.

Checkräkningskrediter redovisas som upplåning bland Kortfristiga räntebärande skulder i balansräkningen.

## AKTUELL OCH UPPSKJUTEN INKOMSTSKATT

Periodens skattekostnad omfattar aktuell och uppskjuten skatt. Skatt redovisas i resultaträkningen, utom när skatten avser poster som redovisas i övrigt totalresultat eller direkt i eget kapital. I sådana fall redovisas även skatten i övrigt totalresultat respektive eget kapital.

Den aktuella skattekostnaden beräknas på basis av de skatteregler som på balansdagen är beslutade eller i praktiken beslutade i de länder där moderföretagets dotterföretag och intresseföretag är verksamma och genererar skattepliktiga intäkter.

Uppskjuten skatt redovisas, enligt balansräkningsmetoden, på alla temporära skillnader som uppkommer mellan det skattemässiga värdet på tillgångar och skulder och dessas redovisade värden i koncernredovisningen. Den uppskjutna skatten redovisas emellertid inte om den uppstår till följd av en transaktion som utgör den första redovisningen av en tillgång eller skuld som inte är ett rörelseförvärv och som, vid tidpunkten för transaktionen, varken påverkar redovisat eller skattemässigt resultat, i EPIServers fall tillämpningen av finansiell leasing på materiella anläggningstillgångar. Uppskjuten inkomstskatt beräknas med tillämpning av skattesatser (och –lagar) som har beslutats eller aviserats per balansdagen och som förväntas gälla när den berörda uppskjutna skattefordran realiserar eller den uppskjutna skatteskulden regleras.

Uppskjutna skattefordringar redovisas i den omfattning det är troligt att framtida skattemässiga överskott kommer att finnas tillgängliga, mot vilka de temporära skillnaderna kan utnyttjas.

Uppskjutna skattefordringar och -skulder kvittas när det finns en legal kvittningsrätt för aktuella skattefordringar och skatteskulder och när de uppskjutna skattefordringarna och skatteskulderna hänför sig till skatter debiterade av en och samma skattemyndighet och avser antingen samma skattesubjekt eller olika skattesubjekt, där det finns en avsikt att reglera saldona genom nettobetalingar.

## ERSÄTTNINGAR TILL ANSTÄLLDA

### Pensioner

EPIServer har endast avgiftsbestämda pensionsplaner. För avgiftsbestämda pensionsplaner betalar EPIServer avgifter till offentligt eller privat administrerade pensionsförsäkringsplaner på obligatorisk, avtalsenlig eller frivillig basis. Koncernen har inga ytterligare betalningsförpliktelser när avgifterna väl är betalda. Avgifterna redovisas som personalkostnader när de förfaller till betalning.

Förutbetalda avgifter redovisas som en tillgång i den utsträckning som kontant återbetalning eller minskning av framtida betalningar kan komma koncernen tillgodo.

## AKTIERELATERADE ERSÄTTNINGAR

Koncernen har ett antal aktierelaterade ersättningsplaner där regleringen görs med aktier och där företaget erhåller tjänster från anställda eller styrelseledamöter som vederlag för koncernens eget kapitalinstrument (optioner). Verkligt värde på den tjänstgöring som berättigar anställda till tilldelning av optioner kostnadsförs. Det totala belopp som skall kostnadsföras baseras på verkligt värde på de tilldelade optionerna:

Icke marknadsrelaterade villkor för intjänande beaktas i antagandet om hur många optioner som förväntas bli intjänade. Den totala kostnaden redovisas fördelat över intjänandeperioden, vilket är den period under vilken alla de angivna intjänandevillkoren skall uppfyllas. Vid varje rapportperiods slut omprövar företaget sina bedömningar av hur många aktier som förväntas bli intjänade baserat på de icke marknadsrelaterade intjänandevillkoren. Den eventuella avvikelse mot de ursprungliga bedömningarna som omprövningen ger upphov till, redovisas i resultaträkningen och motsvarande justeringar görs i eget kapital.

Inga så kallade marknadsrelaterade villkor finns.

När optionerna kommer att utnyttjas, emitterar företaget nya aktier. Mottagna betalningar, efter avdrag för eventuella direkt hänförliga transaktionskostnader, krediteras aktiekapitalet (kvotvärde) och övrigt tillskjutet kapital när optionerna utnyttjas.

## INTÄKTSREDOVISNING

Intäkter innefattar det verkliga värdet av vad som erhållits eller kommer att erhållas för sålda och utförda tjänster i koncernens löpande verksamhet. Intäkter redovisas exklusive mervärdesskatt, returer och rabatter samt efter eliminering av koncernintern försäljning.

Koncernen redovisar en intäkt när dess belopp kan mätas på ett tillförlitligt sätt, det är sannolikt att framtida ekonomiska fördelar kommer att tillfalla företaget och särskilda kriterier har uppfyllts för var och en av koncernens verksamheter såsom beskrivs nedan.

Intäkterna (nettoomsättning) omfattar främst intäkter från:

- Licensförsäljning
- Hosting
- Utbildning

### Intäktsredovisning – Licensförsäljning

Försäljning av licenser för programvaror och första årets abonnemang av rätt till uppgradering intäktsförs när beställning föreligger och leverans av licensnyckel har fullgjorts. Efterföljande års abonnemangsavtal intäktsförs i samband med förnyelsen. Inga kostnader är förknippade med antagandet om rätt till uppgradering.

EPIServers licensförsäljning sker till övervägande del genom ett partnersnätverk. Intäkterna redovisas netto efter de rabatter som partners har rätt till. I de enstaka fall när försäljning sker direkt till slutkund redovisas förmedlingskommissionen till partners som direkt kostnad.

#### **Intäktsredovisning – Hosting-intäkter**

Intäkter relaterade till drifttjänster (Hosting) faktureras vanligtvis månadsvis i efterskott. Intäkterna redovisas i den månad under vilken hosting-tjänsterna har utförts. Vid kvartalsfaktureringsperiodiseras intäkterna över den period som tjänsterna avser. Startavgiften intäktsredovisas i den månad som drifttjänsterna börjar levereras.

#### **Intäktsredovisning – Utbildningsintäkter**

Intäkter relaterade till schemalagda och skraddarsydda utbildningar faktureras i förskott när anmälningstiden har gått ut. Intäkterna för de som slutligen deltog i utbildningen redovisas i den månad då utbildningen genomfördes.

#### **Utdelningsintäkter**

Utdelningsintäkter redovisas när rätten att erhålla betalningen har erhållits.

#### **Ränteintäkter**

Ränteintäkter intäktsredovisas med tillämpning av till den period till vilken de hänför sig.

### **LEASING**

Leasing där en väsentlig del av riskerna och fördelarna med ägande behålls av leasegivaren klassificeras som operationell leasing. Betalningar som görs under leasingtiden (efter avdrag för eventuella incitament från leasegivaren) kostnadsförs i resultaträkningen linjärt över leasingperioden.

Koncernen leasar vissa materiella anläggningstillgångar, främst Hostingutrustning och vissa bilar. Leasingavtal av anläggningstillgångar där koncernen i allt väsentligt innehar de ekonomiska risker och fördelar som förknippas med ägandet, klassificeras som finansiell leasing. Vid leasingperiodens början redovisas finansiell leasing i balansräkningen till det lägre av leasingobjektets verkliga värde och nuvärdet av minimileaseavgifterna.

Varje leasingbetalning fördelas mellan amortering av skulden och finansiella kostnader för att uppnå en fast räntesats för den redovisade skulden. Motsvarande betalningsförpliktelser, efter avdrag för finansiella kostnader, ingår i balansräkningens poster Långfristig upplåning och Kortfristig upplåning. Räntedelen i de finansiella kostnaderna redovisas i resultaträkningen fördelat över leasingperioden så att varje redovisningsperiod belastas med ett belopp som motsvarar en fast räntesats för den under respektive period redovisade skulden. Anläggningstillgångar som innehas enligt finansiella leasingavtal skrivs av under den kortare perioden av tillgångens nyttjandeperiod och leasingperioden.

### **KASSAFLÖDESANALYS**

Kassaflödesanalysen upprättas enligt indirekt metod. Det redovisade kassaflödet omfattar endast transaktioner som medför in- och utbetalningar.

### **NOT 3 FINANSIELL RISKHANTERING**

Koncernen utsätts genom sin verksamhet för ett antal olika finansiella risker: marknadsrisk (valutarisk, ränterisk i verkligt värde, ränterisk i kassaflödet och prISRISK), kreditrisk och likviditetsrisk.

Riskhanteringen sköts av ekonomiavdelningen på huvudkontoret i Stockholm enligt policies som fastställts av styrelsen. Gruppens CFO identifierar, utvärderar och säkrar finansiella risker. Styrelsen har sedan april 2010 upprättat skriftliga policies såväl för den övergripande riskhanteringen som för specifika områden, såsom valutarisk, ränterisk, kreditrisk, eventuell användning av hedging samt placering av överlikviditet.

#### **Marknadsrisk**

##### **Valutarisk**

Koncernen verkar internationellt och utsätts för valutarisker som uppstår från olika valutaexponeringar, framför allt avseende GBP, NOK och EUR. Valutarisker uppstår när framtida affärstransaktioner eller redovisade tillgångar eller skulder uttrycks i en valuta som inte är EPIServers funktionella valuta (SEK). Koncernens policy är att minimera valutaexponeringar. I takt mer EPIServers internationalisering utsätts gruppen för ökad valutaexponering och företagsledningen avser att under 2010 utvärdera en lämplig hantering av den ökade exponeringen.

Koncernen har fyra utländska innehav i utlandsverksamheter vilkas nettotillgångar exponeras för valutarisker. Dotterbolagens nettotillgångar är dock per balansdagen inte betydande, varför någon större valutaexponering ej föreligger. Någon policy avseende hantering av denna risk finns således ej därför.

Om den svenska kronan i genomsnitt hade försvagats/förstärkts med 10 procent i förhållande till brittiska pundet (GBP) med alla andra variabler konstanta, skulle omsättningen per 2009 ha varit 2,6 MSEK högre/lägre. Vinsten skulle ha påverkats med cirka 1,3 MSEK. Omsättningen och vinsten är känsligare för förändringar i växelkursen mellan svenska kronor och GBP under 2009 än under 2008 till följd av den ökade andel försäljning i GBP under 2009.

Om den svenska kronan hade försvagats/förstärkts med 10 procent i förhållande till norska kronan (NOK), med alla andra variabler konstanta, skulle omsättningen 2009 varit 2,4 MSEK högre/lägre.

##### **Prisrisk**

Koncernen är inte i någon större grad exponerad för någon prisrisk.

### Kreditrisk

Kreditrisk uppstår framförallt genom kundfordringar och kredit-exponeringar gentemot bolagets kunder. Vid försäljning görs en riskbedömning av kundens kreditvärdighet där dennes finansiella ställning beaktas, liksom tidigare erfarenheter och andra faktorer. Till nya kunder erbjuds endast en tidsbegränsad licens som dras in om betalning ej erhålls. Kontrakt över en viss storlek skall godkännas av styrelsen. Historiska kundförluster har varit små och ledningen förväntar sig inte några förluster till följd av utebliven betalning utöver de gjorda reserveringarna.

Nedan framgår bolagets förfallostrukturen på bolagets kundfordringar samt reserveringar per 31 december.

2009			
<b>Kundfordringar, KSEK</b>	<b>Brutto</b>	<b>Nedskrivet</b>	
Ännu ej förfallna	35 825	-	
Förfallet 1–30 dgr	6 829	-444	
Förfallet 31–60 dgr	3 220	-290	
Förfallet 61–90 dgr	455	-847	
Förfallet över 90 dgr	1 013	-	
<b>Utgående balans</b>	<b>47 342</b>	<b>-1 581</b>	
<b>2008</b>			
<b>Kundfordringar, KSEK</b>	<b>Brutto</b>	<b>Nedskrivet</b>	
Ännu ej förfallna	16 637	-	
Förfallet 1–30 dgr	7 941	-	
Förfallet 31–60 dgr	2 701	-248	
Förfallet 61–90 dgr	67	-32	
Förfallet över 90 dgr	1 490	-985	
<b>Utgående balans</b>	<b>28 836</b>	<b>-1 265</b>	

### Likviditetsrisk

Kassaflödesprognoser upprättas och aggregeras på koncernnivå. Företagsledningen följer rullande prognoser för koncernens likviditetsreserv för att säkerställa att koncernen har tillräckligt med kassamedel för att möta behovet i den löpande verksamheten samtidigt som de löpande bibehåller tillräckligt med utrymme på avtalade kreditfaciliteter som inte nyttjats (not 22) så att koncernen inte bryter mot lånelimiten eller lånevillkor.

Nedan framgår bolagets fördelning av den räntebärande skulden samt när den skall refinansieras

2009						
<b>Lån, KSEK</b>	<b>Snitt ränta (%)</b>	<b>Inom ett år</b>	<b>2–5 år</b>	<b>Senare än 5 år</b>	<b>Totalt</b>	
Checkräkningskredit	2,89 SEK	25 042	-	-	25 042	
Banklån	1,98 SEK	15 500	6 579	-	22 079	
Skulder via finansiell leasing	5,00 SEK	4 429	-	-	4 429	
Checkräkningskredit	3,00 USD	58	-	-	58	
<b>Summa</b>		<b>45 029</b>	<b>6 579</b>	<b>-</b>	<b>51 608</b>	

2008					
<b>Lån, KSEK</b>	<b>Snitt ränta (%)</b>	<b>Inom ett år</b>	<b>2–5 år</b>	<b>Senare än 5 år</b>	<b>Totalt</b>
Banklån	2,17	14 500	38 897	-	53 397
Skulder via finansiell leasing	4,30	2 872	3 533	-	6 405
<b>Summa</b>		<b>17 372</b>	<b>42 430</b>	<b>-</b>	<b>59 802</b>

### Hantering av kapitalrisk

Koncernens mål avseende kapitalstrukturen är att trygga koncernens förmåga att fortsätta sin verksamhet, så att den kan fortsätta att generera avkastning till aktieägarna och nytta för andra intressenter och att upprätthålla en optimal kapitalstruktur för att hålla kostnaderna för kapitalet nere.

För att upprätthålla eller justera kapitalstrukturen, kan koncernen förändra den utdelning som betalas till aktieägarna, återbetala kapital till aktieägarna, utfärda nya aktier eller sälja tillgångar för att minska skulderna.

I den i april 2010 antagna finanspolicy kommer Koncernen att bland annat bedöma kapitalet på basis av skuldsättningsgraden. Detta nyckeltal beräknas som nettoskuld dividerad med totalt kapital. Nettoskuld beräknas som total upplåning (omfattande posterna Kortfristig räntebärande skulder och Långfristiga räntebärande skulder i koncernens balansräkning) med avdrag för likvida medel. Totalt kapital beräknas som Eget kapital i koncernens balansräkning plus nettoskulden.

Under 2009 var koncernens strategi att bibehålla den höga kreditratingen om AAA. Kreditratingen på AAA har upprätthållits under hela perioden. Skuldsättningsgraden per 31 december 2009 respektive 2008 var som följer:

KSEK	2009	2008
Totala räntebärande finansiella skulder (not 29)	51 608	59 802
Avgår: likvida medel (not 22)	-6 541	-18 163
Nettoskuld	45 067	41 639
Totalt eget kapital	187 050	161 339
Summa kapital	232 117	202 978
Skuldsättningsgrad	19%	21%

Minskningen i skuldsättningsgraden under 2009 var främst en följd av det starka resultat EPI Server redovisat i kombination med amorteringar.

**NOT 4 VIKTIGA UPPSKATTNINGAR OCH BEDÖMNINGAR FÖR REDOVISNINGSAÄNDAMÅL**

Uppskattningar och bedömningar utvärderas löpande och baseras på historisk erfarenhet och andra faktorer, inklusive förväntningar på framtida händelser som anses rimliga under rådande förhållanden.

**Viktiga uppskattningar och antaganden för redovisningsändamål**

Koncernen gör uppskattningar och antaganden om framtiden. De uppskattningar för redovisningsändamål som blir följden av dessa kommer, definitionsmässigt, sällan att motsvara det verkliga resultatet. De uppskattningar och antaganden som innebär en betydande risk för väsentliga justeringar i redovisade värden för tillgångar och skulder under nästkommande räkenskapsår behandlas i huvuddrag nedan.

**Prövning av nedskrivningsbehov för goodwill**

Koncernen undersöker varje år om något nedskrivningsbehov föreligger för goodwill, i enlighet med den redovisningsprincip som beskrivs i not 2. Återvinningsvärden för kassagenererande enheter har fastställs genom beräkning av nyttjandevärde. För dessa beräkningar måste vissa uppskattningar göras.

Om den uppskattade kapitalkostnad som använts vid fastställande av diskonteringsräntan före skatt för den kassagenererande enhet som utgörs av Sverige hade varit 5 procent högre (exempelvis 15 procent istället för 10 procent) än ledningens bedömning, skulle något nedskrivningsbehov fortfarande inte aktualiseras, se not 19.

**Värdering balanserade utgifter för utvecklingsarbeten**

Koncernen aktiverar kostnader som är hänförlig till utveckling av Bolagets programvara enligt de principer som är beskrivna ovan under not 2 ovan. Balansering påbörjas när koncernledningen bedömer att produkten kommer att bli tekniskt och ekonomiskt bärkraftig, vilket normalt är när ett produktutvecklingsprojekt har nått en bestämd milstolpe enligt koncernens fastställda policy. Balansering upphör och avskrivning av balanserade utvecklingskostnader inleds när produkten är färdig att tas i allmänt bruk. Även fastställande av avskrivningstid och utvärdering av indikatorer på nedskrivningsbehov kräver ledningens bedömning.

Under 2009 har totalt kostnader om 12,4 MSEK (7,6) balanserats, se not 17.

**Viktiga bedömningar vid tillämpning av företagets redovisningsprinciper****Värdering balanserade utgifter för utvecklingsarbeten**

Koncernen har ett antal olika utvecklingsprojekt. Vid värderingen och nedskrivningsprövningen av dessa tillämpar koncern portföljvärdering.

**Förvärvade immateriella tillgångar**

I samband med initial redovisning och senare värderingar gör ledningen bedömningar av både grundläggande antaganden och indikatorer på nedskrivning. I allokeringen av köpeskillingen för Netstar har den erlagda köpeskillingen hänförs till identifierbara tillgångar och skulder och värderats till verkligt värde. Överskjutande belopp (18,6 MSEK) har redovisas som goodwill. Sådana allokeringar kräver ledningens bedömning liksom definitionen av kassagenererande enheter för prövning av nedskrivningsbehov. Andra bedömningar kan resultera i ett annat resultat och en annan framtida finansiell ställning.

**Intäktsredovisning**

Efterföljande års abonnemangsavtal intäktsförs till fullo i samband med förnyelsen. Ledningens, liksom många andra programvarubolags, bedömning är att samtliga risker och förmåner har överförts till kund varför hela intäkten kan redovisas vid förnyelsen. Vissa programvarubolag i branschen, framför allt i USA, redovisar intäkten över abonnemangsperioden. Vid en annorlunda tolkning skulle abonnemangs intäkten periodiseras över 12 månader vilket också skulle innebära att abonnemangintäkterna blir mindre volatila.

**NOT 5 TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE**

Försäljning har skett till Lbi International och Fortune Cookie, företag där styrelseledamöterna Luke Taylor respektive Justin Cooke är verkställande direktörer. Försäljningen har skett på normala kommersiella villkor.

Försäljning, KSEK	2009	2008
Fortune Cookie Ltd	1 257	948
Lbi International	3 144	2 753
<b>Total försäljning</b>	<b>4 401</b>	<b>3 701</b>

**NOT 6 RAPPORTERING PER SEGMENT**

Styrelsen har fastställt rörelsesegmenten baserat på den information som behandlas av företagsledningen (se not 1 – redovisningsprinciper) och som används för att fatta strategiska beslut. Företagsledningen bedömer verksamheten både från ett geografiskt perspektiv samt från produktperspektiv när det gäller omsättningens fördelning.

Geografiskt bedömer den strategiska styrgruppen resultatet från Sverige, Europa samt Övriga världen och omfattar all försäljning, intern som extern, som sker inom segmentet.

Även om segmentet Övriga världen inte uppfyller de kvantitativa tröskelvärden som krävs enligt IFRS 8, har företagsledningen

beslutat att detta segment skall rapporteras, eftersom segmentet noga bevakas av den strategiska styrgruppen som en möjlig tillväxtregion och förväntas bidra i väsentlig grad till koncernens intäkter i framtiden.

Den strategiska styrgruppen bedömer rörelsesegmentens resultat baserat på ett mått som benämns Justerat EBIT. Detta mått inkluderar direkta kostnader som är direkt hänförligt till segmenten och exkluderar alla andra kostnader.

Den segmentinformation, avseende de segment för vilka information skall lämnas, som lämnats till den strategiska styrgruppen för verksamhetsåret 2009 är följande:

KSEK	Sverige		Europa		Övriga världen		Övrigt och koncernposter		Totalt	
	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008
Externa intäkter	115 585	86 564	71 281	50 355	5 473	5 200	-	-	192 339	142 119
Totala intäkter	119 368	88 814	73 744	50 885	6 929	5 200	-7 702	-2 780	192 339	142 119
Rörelseresultat i segment	76 405	54 694	39 895	25 038	-2 935	5 117	-74 605	-56 314	38 760	28 535
Finansiella intäkter									4 419	2 156
Finansiella kostnader									-5 633	-6 800
Resultat efter finansiella poster									37 546	23 891
Skatt									-12 686	-7 351
<b>Årets resultat</b>									<b>24 860</b>	<b>16 540</b>
Tillgångar (Kundfordringar)	29 455	18 013	16 932	8 684	2 681	872	245 415	234 998	294 483	262 567

Av tillgångarna följer Koncernen endast upp kundfordringar per marknadsområde. Investeringar, skulder, avskrivningar samt anställda per marknadsområde har ej bedömts som relevant varför ingen segmentsinformation avseende detta finns. Ingen kund står för mer än tio procent av omsättningen. Samtliga utav koncernens anläggningstillgångar finns i Sverige.

**Omsättning per produkt:**

KSEK	Licensintäkter		Återkommande intäkter		Övriga intäkter		Totalt	
	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008
Externa intäkter	84 998	57 875	90 587	68 535	16 754	15 709	192 339	142 119
<b>Summa intäkter</b>	<b>84 998</b>	<b>57 875</b>	<b>90 587</b>	<b>68 535</b>	<b>16 754</b>	<b>15 709</b>	<b>192 339</b>	<b>142 119</b>

**NOT 7 KONCERNINTERN FÖRSÄLJNING**

Av moderbolagets totala intäkter avser 100 procent (100) andra företag inom koncernen. Av moderbolagets totala rörelsekostnader avser 4 (4) procent andra företag inom koncernen.

**NOT 8 ARVODEN OCH KOSTNADSERSÄTTNINGAR TILL REVISORER OCH REVISIONSFÖRETAG**

KSEK	2009	2008
<b>Grant Thornton</b>		
Revisionsarvoden	255	206
Andra arvoden	31	55
<b>PricewaterhouseCoopers</b>		
Övriga arvoden	70	-
<b>Totalt</b>	<b>356</b>	<b>261</b>

Med revisionsuppdrag avses granskning av årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning, övriga arbetsuppgifter som det ankommer på bolagets revisor att utföra samt rådgivning eller annat biträde som föranleds av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförandet av sådana övriga arbetsuppgifter. Allt annat är andra uppdrag.

**NOT 9 OPERATIONELL LEASING**

KSEK	Koncernen	
	2009	2008
Inom 1 år	5 142	3 054
Mellan 2–5 år	4 108	2 826
Senare än 5 år	-	-
<b>Summa betalningsåtaganden</b>	<b>9 250</b>	<b>5 880</b>

Leasingobjekten utgörs i huvudsak av hyreslokaler i Stockholm. Nuvarande hyresavtal löper ut i december 2011. Övriga leasingobjekt avser IT-utrustning och kontorsutrustning. För ett mindre antal av objekten är bedömningen att det i realiteten finns möjlighet att avbryta ingångna kontrakt i förtid.

KSEK	2009	2008
Årets kostnad avseende operationell leasing av tillgångar uppgår till:	5 039	4 833
Varav lokalhyra	5 033	2 422

**NOT 10 PERSONAL**

KSEK	2009		2008	
	Totalt	Varav kvinnor	Totalt	Varav kvinnor
Moderbolaget Sverige	-	-	-	-
<b>Koncernföretag</b>				
Sverige	97	20	86	18
Finland	1	-	1	-
Benelux	1	-	1	-
USA	4	-	-	-
Australien	1	-	-	-
<b>Koncernen totalt</b>	<b>104</b>	<b>20</b>	<b>88</b>	<b>18</b>

På bokslutsdagen fanns 109 (96) årsanställda i koncernen varav 22 var kvinnor.

**Könsfördelning i koncernen för styrelseledamöter och övriga ledande befattningshavare**

KSEK	2009		2008	
	Antal på balansdagen	Varav kvinnor	Antal på balansdagen	Varav kvinnor
Styrelseledamöter	7	-	5	-
VD och övriga ledande befattningshavare	8	1	9	3
<b>Koncernen totalt</b>	<b>15</b>	<b>1</b>	<b>14</b>	<b>3</b>

**Löner, andra ersättningar och sociala avgifter**

KSEK	2009		2008	
	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader (varav pension)	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader (varav pension)
Moderbolaget Sverige	174	55	-	-
		(-)		(-)
<b>Koncernföretag</b>				
Sverige	50 714	21 027	38 928	16 016
		(3 921)		(4 324)
Finland	829	170	698	128
		(138)		(100)
Benelux	1 742	85	876	76
		(-)		(-)
USA	3 467	212		
		(-)		
Australien	485	-		
		(-)		
<b>Koncernen totalt</b>	<b>57 411</b>	<b>21 549</b>	<b>40 502</b>	<b>16 220</b>
		<b>(4 059)</b>		<b>(4 424)</b>

Av koncernens pensionskostnader avser 240 KSEK (463) gruppen styrelse och VD.

**Löner och andra ersättningar fördelade per land och mellan styrelseledamöter med flera och övriga anställda**

KSEK	2009		2008	
	Styrelse och VD (varav tantiem o dyl)	Övriga anställda	Styrelse och VD (varav tantiem o dyl)	Övriga anställda
Moderbolaget Sverige	174	-	-	-
	(-)		(-)	
<b>Koncernföretag</b>				
Sverige	3 932	46 782	3 250	35 678
Finland	-	829	-	698
Benelux	1 540	202	-	876
USA	-	3 467	-	-
Australien	-	485	-	-
<b>Summa dotterbolag</b>	<b>5 472</b>	<b>51 765</b>	<b>3 250</b>	<b>37 252</b>
	<b>(2 347)</b>		<b>(-)</b>	
<b>Koncernen totalt</b>	<b>5 646</b>	<b>51 765</b>	<b>3 250</b>	<b>37 252</b>
	<b>(2 347)</b>		<b>(-)</b>	

**Ersättningar till ledande befattningshavare**

Ersättning och övriga förmåner under 2009

KSEK	Styrelsearvoden/ Grundlön	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pensions kostnader	Finansiella instrument	Summa
Styrelsens ordförande 2009, Hans Otterling	-	-	-	-	-	-
Justin Cooke	115	-	-	-	31	146
Luke Tylor	58	-	-	-	18	76
Övriga styrelseledamöter	-	-	-	-	-	-
Verkställande direktören Peter Larsson	1 560	2 347	-	240	-	4 147
Andra ledande befattningshavare (8 personer)	4 714	2 193	130	602	177	7 815
<b>Totalt</b>	<b>6 446</b>	<b>4 540</b>	<b>130</b>	<b>842</b>	<b>226</b>	<b>12 184</b>

Ersättning och övriga förmåner under 2008

KSEK	Styrelsearvoden/ Grundlön	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pensions kostnader	Finansiella instrument	Summa
Styrelsens ordförande	-	-	-	-	-	-
Övriga styrelseledamöter	-	-	-	-	-	-
Verkställande direktören	1 560	-	-	240	-	1 800
<b>Totalt</b>	<b>1 560</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>240</b>	<b>-</b>	<b>1 800</b>

**Ledande befattningshavares anställningsvillkor m.m**

Bonus till verkställande direktören och de andra ledande befattningshavarna baseras på finansiella mål för koncernen och beräknas utifrån försäljnings- och resultatmål. För verkställande direktören är bonusbeloppet maximerat till 100 procent av årslönen (för 2010) inklusive pensionspremier. För de andra ledande befattningshavarna är det enskilt högsta bonusbeloppet maximerat till 100 procent av årslönen (för 2010) inklusive pensionspremier.

För att nyckelpersoner på EPIServer skall uppmuntras till långsiktig samsyn med EPIServers aktieägare skall, utöver grundlön, rörlig ersättning, pension och övriga ersättningar även incitament kunna erbjudas i form av aktierelaterade instrument. Idag finns det två utestående incitamentsprogram i form av teckningsoptioner och personaloptioner. För mer information hänvisas till not 26 och rubriken Incitamentsprogram.

Pensionsåldern är 65 år för verkställande direktören och de andra ledande befattningshavarna. Den verkställande direktören och de andra ledande befattningshavarna bestämmer själva hur stor premien till pension skall vara via ett bruttolöneavdrag.

I händelse av uppsägning gäller för verkställande direktören sex månaders ömsesidig uppsägningstid. Vid uppsägning av verkställande direktören från bolagets sida i samband med "change of control" tillkommer sex månaders uppsägningstid. Inget avgångsvederlag utgår vid uppsägning av verkställande direktören.

Mellan bolaget och de andra ledande befattningshavarna gäller en ömsesidig uppsägningstid om tre till sex månader. Vid uppsägning från bolagets sida i samband med "change of control" tillkommer sex månaders uppsägningstid för en av de andra ledande befattningshavarna. Inga övriga ledande befattningshavare har rätt till avgångsvederlag.

**NOT 11 ÖVRIGA RÖRELSEKOSTNADER**

KSEK	Koncernen	
	2009	2008
Övriga kostnader	-116	-
<b>Summa övriga rörelsekostnader</b>	<b>-116</b>	<b>-</b>

**NOT 12 AVSKRIVNINGAR**

KSEK	Koncernen	
	2009	2008
Övriga immateriella tillgångar (Not 18)	-655	-386
Balanserade utvecklingskostnader (Not 17)	-1 840	-808
inventarier (Not 20)	-6 267	-5 467
Omklassificering	4	194
<b>Totala avskrivningar</b>	<b>-8 758</b>	<b>-6 467</b>



**NOT 13 FINANSIELLA INTÄKTER OCH FINANSIELLA KOSTNADER**

KSEK	Koncernen	
	2009	2008
<b>Ränteintäkter och liknande resultatposter</b>		
Ränteintäkter och liknande resultatposter	281	736
Kursdifferenser	4 158	1 003
Andra finansiella intäkter	-20	417
Ränteintäkter från koncernföretag	-	-
<b>Summa finansiella intäkter</b>	<b>4 419</b>	<b>2 156</b>
<b>Räntekostnader och liknande resultatposter</b>		
Räntekostnader	-1 395	-4 979
Kursdifferenser	-3 627	-1 318
Övrigt	-112	-
Räntor avseende finansiell leasing	-499	-503
<b>Summa finansiella kostnader</b>	<b>-5 633</b>	<b>-6 800</b>
<b>Finansnetto</b>	<b>-1 214</b>	<b>-4 644</b>

**NOT 14 VALUTAKURSDIFFERENSER – NETTO**

Valutakursdifferenser har redovisats i resultaträkningen enligt följande:

Valuta KSEK	Koncernen	
	2009	2008
Nettoomsättning	515	-
Övriga externa kostnader	-152	-
Finansiella intäkter (Not 13)	4 158	1 033
Finansiella kostnader (Not 13)	-3 635	-1 318
<b>Summa Valutakursdifferenser, netto</b>	<b>886</b>	<b>-285</b>

**NOT 15 SKATT PÅ ÅRETS RESULTAT**

Redovisat i resultaträkningen

KSEK	Koncernen	
	2009	2008
Aktuell skatt		
Aktuell skattkostnad (Not 23)	-7 641	-5 027
Aktuell skatt på koncernbidrag	-	-
Uppskjuten skatt		
Uppskjuten skattkostnad (Not 27)	-5 045	-2 324
<b>Skattkostnad</b>	<b>-12 686</b>	<b>-7 351</b>

**Avstämning av verklig skatt**

Vägd genomsnittlig skattesats har, trots sänkningen av bolags-skatten i Sverige från 28 procent till 26,3 procent ökat till 33,8 procent (2008: 31,1 procent). Ökningen orsakas av underskotten i koncernens dotterföretag i de olika länderna ej aktiveras varför någon skatteintäkt ej redovisas från dotterbolagen.

Avstämning mellan koncernens vägda genomsnittsskatt, baserad på respektive lands skattesats, och koncernens verkliga skatt:

KSEK	Koncernen	
	2009	2008
Resultat efter finansiella poster	37 546	23 641
Vägd genomsnittsskatt baserad på respektive lands skattesats	-9 875	-6 619
Skatteeffekter av:		
Ej avdragsgilla kostnader	-266	-57
Ej skattepliktiga intäkter	-	-
Underskottsavdrag utan motsvarande aktivering av uppskjuten skatt	-2 462	-674
Skillnader i koncernens skattesats (26,3%) och övriga länders skattesatser	-83	-
Uppskjuten skatt avseende temporära skillnader	-	-
<b>Total redovisad verklig skatt</b>	<b>-12 686</b>	<b>-7 351</b>

**Underskottsavdrag**

Outnyttjade underskottsavdrag för vilka uppskjuten skattefordran ej redovisats uppgick den 31 december 2009 i koncernen till cirka 7 (2) MSEK. Samtliga underskott förutom underskotten i USA har en obegränsad livslängd. Underskottet i USA uppgår till cirka 0,7 MUSD och livslängden på dessa är mellan 12-20 år.

Underskotten, som till fullo är hänförligt till utländska dotterbolag, aktiveras ej då bolagen är i ett uppstarts skede och osäkert föreligger huruvida nyttjande av dessa kommer att ske inom den närmaste femårsperioden.

**NOT 16 RESULTAT PER AKTIE****Förändring i antalet aktier**

KSEK	2009	2008
Utestående aktier vid periodens början	52 504 651	50 000 000
Apportemission (Not 26)	-	2 504 651
<b>Utestående aktier vid periodens slut</b>	<b>52 504 651</b>	<b>52 504 651</b>

**Resultat per aktie före utspädning**

	2009	2008
Årets resultat, KSEK, hänförligt till aktieägarna i EPIServer Group AB	24 860	16 290
Medeltal utestående aktier	52 504 651	51 878 488
Resultat per aktie, SEK	0,47	0,31

**Resultat per aktie efter utspädning**

	2009	2008
Årets resultat, hänförligt till aktieägarna i EPIServer Group AB	24 860	16 290
Medeltal aktier efter utspädning och med fullt utnyttjande av optioner	54 615 063	53 119 288
<b>Resultat per aktie, SEK</b>	<b>0,46</b>	<b>0,31</b>

Resultat per aktie före och efter utspädning baseras på årets resultat hänförligt till moderbolagets ägare:

Se "Defintioner" för hur resultat per aktie har beräknats.

**NOT 17 BALANSERADE UTVECKLINGSKOSTNADER**

KSEK	Koncernen	
	2009-12-31	2008-12-31
Ingående anskaffningsvärde	7 552	-
Aktiveringar	12 428	7 552
<b>Utgående anskaffningsvärde</b>	<b>19 980</b>	<b>7 552</b>
Ingående ackumulerade avskrivningar	-808	-
Årets avskrivningar (Not 12)	-1 840	-808
<b>Utgående ackumulerade avskrivningar</b>	<b>-2 648</b>	<b>-808</b>
<b>Netto bokfört värde</b>	<b>17 332</b>	<b>6 744</b>

Aktiveringar avser i huvudsak plattformen EPIserver CMS och projekt hänförliga till Community. Avskrivning har påbörjats 2008 avseende CMS 5. Projekt hänförliga till CMS 6 kommer avskrivning att påbörjas första kvartalet 2010.

**NOT 18 ÖVRIGA IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR**

KSEK	2009-12-31	2008-12-31
Ingående anskaffningsvärde	2 826	-
Investeringar	698	2 826
<b>Utgående anskaffningsvärde</b>	<b>3 524</b>	<b>2 826</b>
Ingående ackumulerade avskrivningar	-386	-
Årets avskrivningar (Not 12)	-655	-386
<b>Utgående ackumulerade avskrivningar</b>	<b>-1 041</b>	<b>-386</b>
Ingående ackumulerade nedskrivningar	-250	-
Årets nedskrivningar	-	-250
<b>Utgående balans</b>	<b>-250</b>	<b>-250</b>
<b>Netto bokfört värde</b>	<b>2 233</b>	<b>2 190</b>

Här ingår huvudsakligen förvärvade immateriella tillgångar i samband med Netstar-förvärvet, se not 31, samt tillgångar förvärvade av Dropit, se förvaltningsberättelse.

**NOT 19 GOODWILL**

KSEK	2009-12-31	2008-12-31
Ingående anskaffningsvärde	190 847	172 173
Investeringar (Not 31)	-	18 674
<b>Utgående anskaffningsvärde</b>	<b>190 847</b>	<b>190 847</b>
<b>Netto bokfört värde</b>	<b>190 847</b>	<b>190 847</b>

Goodwillen är till 100 procent (190,8 MSEK) fördelat på region Sverige och avser förvärvet av EPIserver AB 2007 (172,1 MSEK) samt Netstar AB 2008 (18,7 MSEK).

Vid nedskrivningsprövning har följande variabler använts; avkastningskrav om 10 procent, prognosperiod om fem år, tillväxt om 25 procent, evig tillväxt om 3 procent samt rörelsemarginal om 20 procent. En känslighetsanalys har gjorts där avkastningskrav och tillväxt förändrades med 5 procent utan att nedskrivningbehov påkallades.

**NOT 20 INVENTARIER**

KSEK	2009-12-31	2008-12-31
Ingående anskaffningsvärde	26 853	21 439
Investeringar	18 540	6 119
Försäljning/utrangering	-176	-705
<b>Utgående anskaffningsvärde</b>	<b>45 217</b>	<b>26 853</b>
Ingående ackumulerade avskrivningar	-13 492	-8 777
Årets avskrivningar (Not 12)	-6 267	-5 467
Försäljning/utrangering	26	752
<b>Utgående ackumulerade avskrivningar</b>	<b>-19 733</b>	<b>-13 492</b>
<b>Netto bokfört värde</b>	<b>25 484</b>	<b>13 361</b>

**NOT 21 ANDELAR I KONCERNFÖRETAG**

KSEK	2009	2008
<b>Bokförda värden</b>		
Vid årets början	224 604	200 799
Förväv	168	23 805
<b>Redovisat värde vid årets slut</b>	<b>224 772</b>	<b>224 604</b>

Ägda av EPIserver Group AB	Org.nr	Säte	Kapitalandel, %	Bokfört värde KSEK	Årets resultat KSEK	Eget kapital KSEK
EPIserver AB	556208-3435	Stockholm	100	221 670	20 871	38 699
EPIserver OY	2168676-9	Helsingfors, Finland	100	24	-321	-1 403
Netstar AB	556592-1680	Stockholm	100	2 739	-3	2 701
EPIserver Benelux B.V	2168676-9	Amsterdam, Holland	100	171	-1 284	-2 091
EPIserver Australia	ACN 135 319 452	Sydney, Australien	100	31	-1 264	-1 264
EPIserver Inc		Chicago, USA	100	137	-5 023	-4 951
<b>Totalt</b>				<b>224 772</b>		

**NOT 22 KASSA OCH BANK****Valutafördelning av kassan**

KSEK	Koncernen	
	2009-12-31	2008-12-31
SEK	1 307	4 606
EUR	1 186	1 996
USD	505	1 157
GBP	1 223	7 776
NOK	1 850	2 098
DKK	470	530
<b>Totalt</b>	<b>6 541</b>	<b>18 163</b>

I likvida medel i balansräkningen och kassaflödesanalysen ingår följande:

KSEK	Koncernen	
	2009-12-31	2008-12-31
Kassa och bank	6 541	18 163
<b>Totalt</b>	<b>6 541</b>	<b>18 163</b>

Outnyttjad checkräkningskredit uppgår per 31 december till 11 558 KSEK (14 100).

**NOT 23 AKTUELL SKATTE- FORDRAN/SKULD**

KSEK	Koncernen	
	2009-12-31	2008-12-31
Ingående skatteskuld (+)	3 196	7 669
Aktuell skatteskostnad (not 15)	7 641	-5 027
Betald skatt	-11 693	554
Omklassificering	-44	
<b>Utgående balans (- = fordran)</b>	<b>-900</b>	<b>3 196</b>

**NOT 24 KUNDFORDRINGAR**

KSEK	Koncernen	
	2009-12-31	2008-12-31
Kundfordringar	47 342	28 836
Reserv för osäkra fordringar	-1 581	-1 266
<b>Totalt</b>	<b>45 761</b>	<b>27 570</b>

**Rörelser avseende reserver för osäkra kundfordringar**

KSEK	Koncernen	
	2009	2008
Ingående balans	-1 266	-2 201
Reserveringar	-992	-1 306
Periodens återföringar av utnyttjade belopp	677	2 241
Utgående balans	-1 581	-1 266

**Valutafördelning av kundfordringar**

KSEK	2009	2008
	SEK	33 340
EUR	2 541	2 704
USD	1 355	113
NOK	3 948	3 141
GBP	3 500	2 959
DKK	1 077	1 514
<b>Totala kundfordringar</b>	<b>45 761</b>	<b>27 570</b>

**NOT 25 FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER**

KSEK	Koncernen	
	2009-12-31	2008-12-31
Förutbetalda hyror	1 679	521
Förutbetalda försäkring	76	-
Förutbetald leasing	355	291
Övriga förutbetalda kostnader	2 215	1 256
Upplupna intäkter	214	
<b>Totalt</b>	<b>4 539</b>	<b>2 068</b>

**NOT 26 AKTIEKAPITALET'S UTVECKLING**

År	Händelse	Ökning aktiekapital, SEK	Förändring av antalet aktier	Aktiens kvotvärde, SEK	Totalt aktiekapital, SEK	Kapitalisering	Totalt antal aktier
2007	Bolagsbildning	100 000	100 000	1,00	100 000	100 000	100 000
2007	Nyemission	1 700 000	1 700 000	1,00	1 800 000	75 000 000	1 800 000
2007	Split 3:50		28 200 000	0,06	1 800 000		30 000 000
2007	Nyemission (apportemission)	1 200 000	20 000 000	0,06	3 000 000	50 000 000	50 000 000
2008	Nyemission (apportemission)	150 279	2 504 651	0,06	3 150 279	10 770 000	52 504 651
		<b>3 150 279</b>				<b>135 870 000</b>	

Kvotvärde per 31 december uppgår till 0,06 SEK.

### Utdelningspolicy

Styrelsens målsättning är att, med beaktande av bland annat bolagets kapitalstruktur, kassaflöde, likviditet och finansieringsbehov, föreslå årliga utdelningar om cirka 50 procent av resultatet.

### Incitamentsprogram

Den extra bolagsstämma i EPiServer som hölls i januari 2008 beslutade om att införa ett incitamentsprogram för Koncernens ledande befattningshavare och styrelseledamöter genom emission av teckningsoptioner och personaloptioner. Samtliga optioner emitterades till det helägda dotterbolaget EPiServer AB, vilket skall vidareöverlåta optionerna i enlighet med Bolagets styrelses beslut. Sammanlagt emitterades 2 500 000 teckningsoptioner, varav 537 500 utgör personaloptioner, vilka skall överlåtas vederlagsfritt, och 1 962 500 teckningsoptioner, vilka skall överlåtas till marknadspris. På extra bolagsstämma i november 2009 beslöts att 101 980 optioner skulle flyttas från teckningsoptionsprogrammet till personaloptionsprogrammet. Detta innebär att incitamentsprogrammet omfattar 639 480 personaloptioner och 1 860 520 teckningsoptioner. Varje option berättigar till teckning av en ny aktie för ett pris mellan 3,50 SEK och 5,0 SEK under februari 2012.

Genom incitamentsprogrammet kan aktiekapitalet komma att öka med maximal 150 000 SEK. Den maximala utspädningseffekten genom incitamentsprogrammet uppgår till 4,76 procent av aktiekapitalet.

Förändringar i antalet utestående aktieoptioner och deras vägda genomsnittliga lösenpris är som följer:

SEK	2009		2008	
	Genomsnittligt lösenpris i kr per aktie	Optioner	Genomsnittligt lösenpris i kr per aktie	Optioner
Per 1 januari	3,50	1 240 800	0,00	-
Tilldelade teckningsoptioner	3,50	280 132	3,50	1 240 800
Tilldelade personaloptioner	4,44	589 480	0,00	
<b>Per 31 december</b>	<b>3,76</b>	<b>2 110 412</b>	<b>3,50</b>	<b>1 240 800</b>

Ingen av de 2 110 412 utestående optionerna (2008: 1 240 800 optioner) var möjliga att utnyttja per 31 december. Optionerna innehåller ett villkor att i händelse av en notering kan optionerna utnyttjas (30 dagar efter noteringstidpunkten)

Utestående aktieoptioner vid årets slut har följande förfallodatum och lösenpriser:

SEK	Lösenpris i SEK per aktie	2009		2008	
		Optioner	Optioner	Optioner	Optioner
2012	3,50	1 520 932	1 240 800		
2012	4,00-5,00	589 480			-
<b>Totalt</b>		<b>2 110 412</b>	<b>1 240 800</b>		

Det vägda genomsnittliga verkliga värdet för optioner som tilldelats under perioden, fastställt med hjälp av Black-Scholes värderingsmodell, var 3,92 SEK per option (2008: 0,93 SEK). Viktiga indata i modellen var vägd genomsnittlig aktievärde på 7,05 SEK (2008: 3,57 SEK) på tilldelningsdagen, ovanstående lösenpris, volatilitet på 35 procent (2008: 35 procent), förväntad utdelning på 0 procent (2008: 0 procent), förväntad löptid på optionerna på 3 år och årlig riskfri ränta på 1 procent (2008: 4 procent). Volatiliteten mätt som standardavvikelsen för förväntad avkastning på aktiepriset baseras på en statistisk analys av dagliga aktiekurser på likvärdiga bolag under de senaste tre åren. Den totala kostnad som redovisats i resultaträkningen inklusive sociala avgifter för aktieoptioner som tilldelats styrelseledamöter uppgår till 0,7 (-) MSEK.

### NOT 27 UPPSKJUTEN SKATT

Följande uppskjutna skatteskulder och fordringar och förändringar däri har skett under året:

KSEK	Aktiverade utvecklingskostnader	Immateriella tillgångar	Obeskattade reserver	Andra skulder	Totalt
Ingående balans per den 1 Januari 2008	-	-	5 883	-	5 883
Förvärv att dotterbolag	-	791	-	-	791
Redovisat mot resultaträkning under året (Not 15)	1 463	-178	1 396	-357	2 324
Ändring av bolagsskattesats i Sverige	-	-	-178	327	149
<b>Utgående balans per 31 December 2008</b>	<b>1 463</b>	<b>613</b>	<b>7 101</b>	<b>-30</b>	<b>9 147</b>
Redovisat mot resultaträkning under året (Not 15)	2 866	-144	2 323	-	5 045
Ändring av bolagsskattesats	-	-	-	2	2
<b>Utgående balans per 31 December 2009</b>	<b>4 328</b>	<b>469</b>	<b>9 424</b>	<b>-28</b>	<b>14 193</b>

Uppskjutna skattefordringar och -skulder redovisas netto när det finns en legal kvittningsrätt och avsikten är att nyttja denna kvittning eller att realisera tillgången och skulden samtidigt. Efter kvittning föreligger följande balanser

KSEK	2009	2008
Uppskjutna skatteskulder	-14 221	-9 177
Uppskjutna skattefordringar	28	30
<b>Totalt</b>	<b>-14 193</b>	<b>-9 147</b>

#### NOT 28 FINANSIELLA INSTRUMENT PER KATEGORI

##### 2009

Tillgångar i balansräkningen, KSEK	Låne- och kundfordringar	Summa
Kundfordringar och andra fordringar exklusive interimfordringar	46 390	46 390
Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen	217	217
Likvida medel	6 541	6 541
<b>Totalt</b>	<b>53 148</b>	<b>53 148</b>

KSEK	Skulder värderade till verkligt värde via resultaträkningen	Övriga finansiella skulder	Totalt
Upplåning (exklusive skulder avseende finansiell leasing)	-	40 600	40 600
Skulder avseende finansiell leasing	-	11 008	11 008
Leverantörsskulder och andra skulder exklusive icke finansiella skulder	189	16 212	16 401
<b>Totalt</b>	<b>189</b>	<b>67 820</b>	<b>68 009</b>

##### 2008

Tillgångar i balansräkningen, KSEK	Låne- och kundfordringar	Summa
Kundfordringar och andra fordringar exklusive interimfordringar	29 100	29 100
Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen	51	51
Likvida medel	18 163	18 163
<b>Totalt</b>	<b>47 314</b>	<b>47 314</b>

KSEK	Övriga finansiella skulder	Totalt
Upplåning (exklusive skulder avseende finansiell leasing)	53 397	53 397
Skulder avseende finansiell leasing	6 405	6 405
Leverantörsskulder och andra skulder exklusive icke finansiella skulder	14 539	14 539
<b>Totalt</b>	<b>74 341</b>	<b>74 341</b>

#### NOT 29 FINANSIELLA SKULDER

Per 31 december 2009 uppgick bruttolåneskulden till 51 608 (59 802) KSEK. Följande tabell visar den finansiella skuldens fördelning. Angående ränterisker, se not 4.

KSEK	Koncernen	
	2009-12-31	2008-12-31
<b>Kortfristiga finansiella skulder</b>		
Amorteringar inom ett år	15 500	14 540
Checkräkningskredit	25 100	-
Finansiella leasing skulder	4 429	2 832
<b>Summa kortfristiga finansiella skulder<sup>1</sup></b>	<b>45 029</b>	<b>17 372</b>
<b>Långfristiga finansiella skulder</b>		
Checkräkningskredit	-	23 397
Finansiella leasing skulder	6 579	3 533
Andra långfristiga lån med löptid > 1 år < 5år	-	15 500
<b>Summa långfristiga finansiella skulder</b>	<b>6 579</b>	<b>42 430</b>
<b>Summa finansiella skulder</b>	<b>51 608</b>	<b>59 802</b>

<sup>1</sup> Verkligt värde för kortfristiga lån bedöms vara lika med bokfört värde. De kortfristiga lånens ränta bedöms överensstämma med marknadsränta då de har en kort räntebindning.

För information avseende aktuella räntesatser se Not 4 Finansiella riskfaktorer.

#### Räntebärande bruttolåneskuld per valuta

Bolagets räntebärande bruttolåneskuld följande valutafördelning:

KSEK	Koncernen	
	2009-12-31	2008-12-31
SEK	51 550	59 802
USD	58	-
<b>Summa</b>	<b>51 608</b>	<b>59 802</b>

#### NOT 30 UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

KSEK	Koncernen	
	2009-12-31	2008-12-31
Upplupen semesterlöneskuld	5 987	5 282
Upplupna sociala avgifter	4 488	4 555
Upplupna löner	5 599	420
Löneskatt	1 737	1 418
Förutbetalda intäkter	196	1 504
Övriga upplupna kostnader	7 224	1 365
<b>Totalt</b>	<b>25 231</b>	<b>14 544</b>

#### NOT 31 FÖRETAGSFÖRVARV

I mars 2008 förvärvade EPIServer Group communityföretaget Netstar AB. Förvärvet var en strategisk investering som gjorde att EPIServer kunde erbjuda kunderna en webbblösning med en integrerad communitydel. Sedan starten 1996 har Netstar levererat

plattformar till några av de mest framgångsrika svenska mötesplatserna på nätet såsom Tasteline, mediakoncernen Egmont samt den brittiska mediakoncernen Bauer. I samband med förvärvet överläts verksamheten i Netstar AB till EPI Server AB. Då 2009 är första gången bolaget tillämpar IFRS redovisas därför de upplysningskrav som IFRS 3 ställer.

Nedanstående tabell visar koncernens nettoomsättning, nettoresultat och resultat per aktie pro forma (inklusive koncernmässiga övervärden) som om förvärven hade gjorts per den 1 januari 2008

KSEK	Koncernen	Netstar	Koncernen proforma
Nettoomsättning pro forma	142 119	2 644	144 763
Nettoresultat pro forma	16 290	-207	16 083
Nettoresultat pro forma före utspädning (SEK)	0,31	-0,00	0,31
Nettoresultat pro forma efter utspädning (SEK)	0,31	-0,00	0,31

#### Förvärvsvärde, goodwill och kassaflödeseffekter

Förvärvsvärde och goodwill tillkom på följande sätt.

KSEK	Netstar
Kontant erlagd köpeskilling	11 500
Erlagd med aktier	10 770
Villkorad tilläggsköpeskilling	945
Direkta transaktionskostnader	395
<b>Summa förvärvsvärde</b>	<b>23 610</b>
Avgår verkligt värde på förvärvade nettotillgångar (enligt specifikation nedan)	-4 936
Goodwill	18 674
<b>Fördelning på segment:</b>	
Sverige	18 674

Under 2008 såldes inkråmet i Netstar till EPI Server AB varför aktievärdet i Netstar om 20 961 KSEK viktades om till aktierna i EPI Server AB.

Kassaflödeseffekterna var:

KSEK	Netstar
Kontant erlagt förvärvsvärde	11 500
Avgår förvärvade likvida medel	-646
<b>Summa förvärvsvärde</b>	<b>10 854</b>

Redovisade och verkliga värden på förvärvade tillgångar och övertagna skulder fördelade sig på följande sätt.

KSEK	Redovisat värde	Netstar Justering till verkligt värde	Verkligt värde
Varumärken	-	250	250
Kundavtal	-	1 219	1 219
Programvara	-	1 357	1 357
Övriga immateriella tillgångar	1 491	-	1 491
Materiella anläggningstillgångar	93	-	93
Fordringar och övriga omsättningstillgångar	3 032	-	3 032
Likvida medel	646	-	646
Summa förvärvade tillgångar	5 262	2 825	8 087
Uppskjutna skatteskulder	-	-791	-791
Övriga icke räntebärande skulder	-2 360	-	-2 360
Summa övertagna skulder	-2 360	-791	-3 151
Förvärvade tillgångar, netto	2 902	2 034	4 936

Under 2008 har varumärket om 250 KSEK skrivits ned (se not 18).

#### NOT 32 JUSTERING FÖR POSTER SOM INTE INGÅR I KASSAFLÖDET

KSEK	Koncernen	
	2009	2008
Av- och nedskrivningar av tillgångar	8 758	6 467
Optionskostnad enligt IFRS 2	439	-
Övriga poster	-	-639
<b>Totalt</b>	<b>9 197</b>	<b>5 828</b>

#### NOT 33 STÄLLDA SÄKERHETER

KSEK	Koncernen	
	2009	2008
Aktier i dotterbolag	208 654	221 760
<b>Totalt</b>	<b>208 654</b>	<b>221 760</b>

#### NOT 34 EVENTUALFÖRPLIKTELSE

KSEK	Koncernen	
	2009	2008
Borgensåtaganden avseende dotterbolag	-	-
<b>Totalt</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

#### NOT 35 HÄNDELSER EFTER RAPPORT PERIODENS SLUT

##### Planerad börsnotering

Den 12 februari 2010 offentliggjorde EPI Server att Bolaget avser att ansöka om notering på NASDAQ OMX Nordic (Stockholmsbörsen).

### Organisationsförändringar

Kerstin Hessius, Verkställande direktör för Tredje AP-fonden och styrelseledamot för Vasakronan och Hemsö Fastigheter valdes in i bolagets styrelse på en extra bolagstämma den 12 mars 2010. Kerstin har tidigare varit VD för Stockholmsbörsen och vice riksbankschef. På samma stämma entledigades Fredrik Uhrström på egen begäran.

Martin Henricson, tidigare varit VD för bland annat börsnoterade Bure Equity och Tradedoubler har den 12 februari utsetts till ny VD för EPIServer. Han efterträde Peter Larsson, som istället tagit positionen som styrelseordförande enligt tidigare utarbetad plan.

Jonas Alfredson tillträdde ny CFO för EPIServer den 1 mars 2010. Jonas kommer närmast från befattningen som CFO för börsnoterade Bure Equity och var dessförinnan CFO för Skanditek Industriförvaltning.

### Nyemission

På en extra bolagstämma den 12 mars beslutades att bolagets aktiekapital skall ökas med 4 255,32 kronor genom riktad nyemission av 70 922 aktier till verkställande direktör Martin Henricson. För varje aktie erlades 7,05 SEK kontant, vilket totalt tillförde bolaget 0,5 MSEK.

På samma stämma beslutades om att utge 1 200 000 teckningsoptioner med rätt till nyteckning av högst 1 200 000 aktier i bolaget. Dotterbolaget EPIServer AB var teckningsberättigad med rätt och skyldighet att vidareöverlåta tecknade teckningsoptioner till anställda i bolaget.

Varje teckningsoption berättigar till nyteckning av en aktie i

bolaget till en teckningskurs om 8 kronor. Teckning kan ske andra månaden i varje kvartal till och med den 19 mars 2014. Vid fullt utnyttjande av samtliga teckningsoptioner för nyteckning av aktier kan aktiekapitalet komma att ökas med högst 72 000 SEK.

### Nytt dotterbolag

I mars månad registrerades EPIServers danska dotterbolag, EPIServer Denmark ApS med organisationsnummer CVR nr. 32 76 17 47, hos den danska motsvarigheten till Bolagsverket.

### NOT 36 ÖVERGÅNG TILL IFRS

Från och med 1 januari 2009 upprättar EPIServer sin koncernredovisning i enlighet med de av EU godkända International Financial Reporting Standards (IFRS). Denna årsredovisning är den första finansiella rapport som EPIServer upprättar enligt IFRS. Tidigare har EPIServers koncernredovisning upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen samt allmänna råd och rekommendationer från Bokföringsnämnden ("BFN") och FAR SRS.

Övergångsdatum har fastställts till den 1 januari 2008. Övergången till IFRS redovisas i enlighet med IFRS 1 "Första gången IFRS tillämpas". Huvudregeln i IFRS 1 kräver att ett bolag tillämpar samtliga standards retroaktivt vid fastställande av öppningsbalansen enligt IFRS. Vissa undantag från den retroaktiva tillämpningen är dock tillåtna. EPIServer har valt att tillämpa följande.

### Goodwill (IFRS 3)

Reglerna i IFRS 3 "Rörelseförvärv" tillämpas framåtriktat på förvärv som har genomförts från och med övergångsdatum 1 januari 2008.

### EFFEKTEN AV TILLÄMPNINGEN AV IFRS PÅ KONCERNENS RESULTATRÄKNING OCH TOTALT RESULTAT

RESULTATRÄKNING, KSEK	Tidigare princip, BFN	a) IAS 1	b) IFRS 3	c) IAS 17	d) IAS 38	e) IFRS 7	IFRS
Nettoomsättning	142 119	-	-	-	-	-	142 119
<b>Totala intäkter</b>	<b>142 119</b>	-	-	-	-	-	<b>142 119</b>
Övriga externa kostnader	-58 179			2 795	1 012	-	-54 372
Personalkostnader	-58 016				5 021		-52 995
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-12 931		9 499	-2 563	-472	-	-6 467
<b>Rörelseresultat</b>	<b>12 993</b>	-	<b>9 499</b>	<b>233</b>	<b>5 561</b>	-	<b>28 285</b>
Finansiella intäkter		3 567				-1 411	2 156
Resultat från övriga värdepapper	1 828	-1 828					-
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	1 739	-1 739					-
Finansiella kostnader		-6 297		-503			-6 800
Räntekostnader och liknande resultatposter	-6 297	6 297					-
Skatt på årets resultat	-6 067		178		-1 463		-7 351
<b>Årets resultat</b>	<b>4 196</b>	-	<b>9 677</b>	<b>-270</b>	<b>4 099</b>	<b>-1 411</b>	<b>16 290</b>
Avskrivningar	-12 931		9 499	-2 563	-472	0	-6 467
EBITDA	25 924	-	-	2 795	6 033	-	34 752
EBITDA-maginal	18%	-	-	-	-	-	24%
EBIT-maginal	9%	-	-	-	-	-	20%



## EFFEKTEN AV TILLÄMPNINGEN AV IFRS PÅ KONCERNENS BALANSRÄKNING I JANUARI 2008

BALANSRÄKNING, KSEK	Tidigare princip, BFN	a) IAS 1	b) IFRS 3	c) IAS 17	e) IFRS 7	IFRS
<b>TILLGÅNGAR</b>						
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>						
Goodwill	172 173					172 173
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>						
Inventarier	7 109			5 554		12 663
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>						
Uppskjutna skattefordringar	446					446
Andra långfristiga värdepappersinnehav	6 144	-6 144				-
Andra långfristiga fordringar	135					135
<i>Omsättningstillgångar</i>						
Kundfordringar	25 709					25 709
Aktuella skattefordringar	-					-
Övriga fordringar	986					986
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 480					1 480
Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen		6 144			1 411	7 555
Kassa och bank	29 530					29 530
<b>Summa tillgångar</b>	<b>243 712</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>5 554</b>	<b>1 411</b>	<b>250 677</b>
<b>SKULDER OCH EGET KAPITAL</b>						
Aktiekapital	3 000					3 000
Övrigt tillskjutet kapital	-	136 857				136 857
Reserver						-
Balanserad vinst	136 857	-143 896		-223	1 411	-5 851
Årets resultat	-7 039	7 039				-
Långfristiga räntebärande skulder	67 500			3 553		71 053
Uppskjutna skatteskulder	5 883					5 883
Övriga skulder	-					-
Kortfristiga räntebärande skulder	7 500			2 223		9 723
Leverantörsskulder	6 268					6 268
Aktuella skatteskulder	7 669					7 669
Övriga skulder	7 242					7 242
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	8 832					8 832
<b>Summa skulder</b>	<b>243 712</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>5 554</b>	<b>1 411</b>	<b>250 677</b>

**EFFEKTEN AV TILLÄMPNINGEN AV IFRS PÅ KONCERNENS BALANSRÄKNING 31 DECEMBER 2008**

BALANSRÄKNING, KSEK	Tidigare princip, BFN	IAS 32	IAS 1	IFRS 3	IAS 17	IAS 38	IFRS 7	IFRS
<b>TILLGÅNGAR</b>								
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>								
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	1 183					5 561		6 744
Kundrelationer				1 037				1 037
Mjukvara	-			1 153				1 153
Goodwill	182 747			8 100				190 847
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>								
Inventarier	7 449				5 912			13 361
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>								
Andra långfristiga fordringar	51							51
<i>Omsättningstillgångar</i>								
Kundfordringar	27 570							27 570
Aktuella skattefordringar	43							43
Övriga fordringar	1 530							1 530
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	2 068							2 068
Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen								-
Kassa och bank	18 163							18 163
<b>Summa tillgångar</b>	<b>240 804</b>		-	<b>10 290</b>	<b>5 912</b>	<b>5 561</b>	-	<b>262 567</b>
<b>SKULDER OCH EGET KAPITAL</b>								
Aktiekapital	3 150							3 150
Övrigt tillskjutet kapital	-	869	147 119					147 988
Reserver	-		-238					-238
Balanserad vinst	144 038		-146 881	9 677	-493	4 099	-	10 439
Långfristiga räntebärande skulder	38 897				3 533			42 430
Uppskjutna skatteskulder	7 072			613		1 463		9 147
Övriga skulder	869	-869						-
Kortfristiga räntebärande skulder	14 500				2 872			17 372
Leverantörsskulder	6 514							6 514
Aktuella skatteskulder	3 196							3 196
Övriga skulder	8 024							8 024
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	14 544							14 544
<b>Summa skulder</b>	<b>240 804</b>	-	-	<b>10 290</b>	<b>5 912</b>	<b>5 561</b>	-	<b>262 567</b>

## EFFEKTEN AV TILLÄMPNINGEN AV IFRS PÅ KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS 2008

KSEK	Tidigare princip, BFN	IFRS 3	IAS 17	IAS 38	IFRS 7	IFRS
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>10 263</b>	<b>9 499</b>	<b>-270</b>	<b>5 561</b>	<b>- 1 411</b>	<b>23 641</b>
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	12 709	-9 499	2 563	472	1 411	5 828
Betald inkomstskatt	-8 948					-8 948
<i>Förändring av rörelsekapital</i>						-
Ökning av fordringar	-2 994					-2 994
Ökning av skulder	6 741					6 741
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>15 943</b>					<b>24 268</b>
<i>Investeringsverksamheten</i>						
Förvärv av utgifter för utvecklingsarbeten	-1 389			-6 033		-7 422
Förvärv av goodwill	-20 709					-20 709
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-2 884		-2 921			-5 805
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	176					176
Placeringar i övriga finansiella anläggningstillgångar	84					84
Avyttring av övriga finansiella anläggningstillgångar	7 972					7 972
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-16 750</b>					<b>-25 704</b>
<i>Finansieringsverksamheten</i>						
Nyemission	10 174					10 174
Upptagna lån	23 397		2 921			26 318
Amortering av räntebärande skulder	-45 000		-2 292			-47 292
Försäljning av optioner till anställda	869					869
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>-10 560</b>					<b>-9 931</b>
<b>Årets kassaflöde</b>	<b>-11 367</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-11 367</b>

## KOMMENTARER TILL ÖVERGÅNGSEFFEKTER

a)  
Överkursfond flyttas från balanserade vinstmedel till Övrigt tillskjutet kapital. Andra långfritiga värdepappersinnehav omklassificeras till "Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen"

b)  
Rörelseförvärv omklassificeras i enlighet med IFRS 3. Goodwillavskrivning upphör och goodwillvärdet fryses den 1 januari 2008 enligt övergångsbestämmelserna i IFRS 1. Identifierade förvärvsvärden i enlighet med IFRS 3 på förvärvet av Netstar utfördelas. Goodwillavskrivningar gjorda efter den 1 januari 2008 återläggs.

c)  
Redovisning av finansiell leasing innebärande att underliggande tillgång i leasingavtalet redovisas som en materiell anläggningstillgång och åtagande att betala leasingavgifter redovisas som en skuld. Anläggningstillgången skrivs av över bedömd nyttjandeperiod och leasingbetalning har fördelats på ränta och amortering.

d)  
Utgifter för produktutveckling som uppfyller villkoren i IAS 38 aktiveras och redovisas som en tillgång. IAS 38 gäller retroaktivt. EPIServer har emellertid endast aktiverat utgifter uppkomna efter 1 januari 2008 då Koncernen bedömt att tidigare utgifter för utvecklingen ej kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

e)  
Värdering till verkligt värde av finansiella instrument.

# Räkenskaper 2 juli–31 december 2007 (BFN)

## RESULTATRÄKNING FÖR KONCERNEN

KSEK	Not	2 jul–31 dec
		2007 BFN
Nettoomsättning	4	48 218
<b>Totala intäkter</b>		<b>48 218</b>
<b>RÖRELSENS KOSTNADER</b>		
Övriga externa kostnader	5, 6	–20 284
Personalkostnader	7	–13 712
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar		–15 643
<b>Rörelseresultat</b>		<b>–1 421</b>
<b>RESULTAT FRÅN FINANSIELLA INVESTERINGAR</b>		
Finansiella intäkter	8	1 060
Finansiella kostnader	8	–2 268
<b>Resultat efter finansiella poster</b>		<b>–2 629</b>
Skatt på årets resultat	9	–4 410
<b>Årets resultat</b>		<b>–7 039</b>
varav hänförligt till aktieägarna i EPiServer Group AB		–7 039

## BALANSRÄKNING FÖR KONCERNEN

KSEK	Not	2 jul–31 dec 07-12-31
<b>ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR</b>		
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>		
Balanserade utvecklings kostnader		-
Övriga immateriella anläggningstillgångar		-
Goodwill	10	172 173
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>		
Inventarier	11	7 109
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>		
Uppskjutna skattefordringar	13	446
Övriga finansiella anläggningstillgångar	14	6 279
<b>Summa anläggningstillgångar</b>		<b>186 007</b>
<b>OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR</b>		
Kundfordringar		25 709
Aktuella skattefordringar		
Övriga fordringar		986
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	15	1 480
Kassa och bank		29 530
<b>Summa omsättningstillgångar</b>		<b>57 705</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>		<b>243 712</b>

**BALANSRÄKNING FÖR KONCERNEN, FORTS.**

KSEK	Not	2 jul–31 dec 07-12-31
<b>EGET KAPITAL</b>		
Aktiekapital	16	3 000
Fria reserver		136 857
Reserver		-
Årets resultat		-7 039
<b>Summa eget kapital</b>		<b>132 818</b>
<b>LÅNGFRISTIGA SKULDER</b>		
Avsättning för uppskjuten skatt	13	5 883
Långfristiga finansiella skulder – räntebärande	17	67 500
Övriga långfristiga skulder		-
<b>Summa långfristiga skulder</b>		<b>73 383</b>
<b>KORTFRISTIGA SKULDER</b>		
Kortfristiga finansiella skulder – räntebärande		7 500
Leverantörsskulder		6 268
Aktuella skatteskulder		7 669
Övriga skulder		7 243
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	18	8 832
<b>Summa kortfristiga skulder</b>		<b>37 512</b>
<b>Summa skulder</b>		<b>110 895</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>		<b>243 712</b>
<b>POSTER INOM LINJEN</b>		
Ställda säkerheter		200 799
Eventualförpliktelser		Inga

**KASSAFLÖDESANALYS FÖR KONCERNEN**

Denna kassaflödesanalys är en tillkommande upplysning till den ursprungliga rapporten för perioden 2 juli 2007 till 31 december 2007. Kassaflödesanalysen är uppställd enligt RR7 Redovisning av kassaflöden, vilket är god redovisningssed i Sverige.

KSEK	Not	2 jul–31 dec
		2007 BFN
<b>DEN LÖPANDEVERKSAMHETEN</b>		
Resultat efter finansiella poster		-2 629
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet		15 643
Betalda skatter		-888
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapitalet</b>		<b>12 126</b>
<b>Kassaflöde från förändring i rörelsekapitalet</b>		
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar		-6 970
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder		11 820
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>		<b>16 976</b>
<b>INVESTERINGSVERKSAMHETEN</b>		
Förvärv av dotterbolag		-150 799
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar		-
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-1 270
Försäljning av materiella anläggningstillgångar		-
Avyttring/minskning av finansiella tillgångar		-135
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>		<b>-152 204</b>
<b>FINANSIERINGSVERKSAMHETEN</b>		
Nyemission		74 758
Erhållna optionspremier		15 000
Upptagna lån		-
Amortering av låneskulder		75 000
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>		<b>164 758</b>
<b>Årets kassaflöde</b>		<b>29 530</b>
Likvida medel vid årets början		-
<b>Likvida medel vid årets slut</b>		<b>29 530</b>
<b>RÄNTEBÄRANDE NETTOSKULD</b>		
Likvida medel		29 530
Räntebärande skulder		75 000
<b>Räntebärande nettoskuld</b>		<b>45 470</b>



## FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL FÖR KONCERNEN

KSEK	Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare			Totalt eget kapital
	Aktiekapital	Fria reserver	Balanserad vinst	
Bolagsbildning	100			100
Nyemission	2 900	121 858		124 758
Ovillkorat aktieägartillskott		15 000		15 000
Balanserad vinst			-7 039	-7 039
	<b>3 000</b>	<b>136 858</b>	<b>-7 039</b>	<b>132 818</b>

# Noter 2 juli–31 december 2007

## NOT 1 ALLMÄN INFORMATION

EPI Server är ett svenskt programvaruföretag och en ledande leverantör av plattformar, produkter och tjänster för att möjliggöra en engagerande online-närvaro.

Moderbolaget EPI Server Group AB är ett registrerat aktiebolag med säte i Stockholm. Adressen till huvudkontoret är Finlandsgatan 38, 164 74 Stockholm.

Denna koncernredovisning har den 26 juni 2008 godkänts av styrelsen för offentliggörande.

Då EPI Server Group AB bildades i juli 2007 samt förvärvade EPI Server AB i augusti 2007 (då koncernen bildades), finns inga jämförelsesiffror för motsvarande period föregående år att redovisa.

Om inte särskilt anges, redovisas alla belopp i tusentals kronor (KSEK).

## NOT 2 SAMMANFATTNING AV VIKTIGA REDOVISNINGSPRINCIPER REDOVISNINGSPRINCIPER

De viktigaste redovisningsprinciperna som tillämpats när denna koncernredovisning upprättats anges nedan.

### Grunder för rapporternas upprättande

Årsredovisningen och koncernredovisningen är upprättad enligt årsredovisningslagen, Bokföringsnämndens allmänna råd avseende större företag samt Redovisningsrådets rekommendation RR:01 om koncern-redovisning.

## KONCERNREDOVISNING

### Dotterbolag

Dotterbolag är alla de företag (inklusive företag för särskilt ändamål) där koncernen har rätten att utforma finansiella och operativa strategier på ett sätt som vanligen följer med ett aktieinnehav som överstiger 50 procent av aktiernas eller andelarnas röstvärde eller där koncernen genom avtal ensam utövar ett bestämmande inflytande. Dotterbolag inkluderas i koncernredovisningen från och med den dag då det bestämmande inflytandet överförs till koncernen. De exkluderas ur koncernredovisningen från och med den dag då det bestämmande inflytandet upphör.

Förvärvsmetoden används för redovisning av koncernens förvärv av dotterbolag. Anskaffningsvärdet för ett förvärv utgörs av verkligt värde på tillgångar som lämnats som ersättning plus utgifter som är direkt hänförliga till förvärvet. Identifierbara förvärvade tillgångar och övertagna skulder och eventualförpliktelser i ett rörelseförvärv värderas inledningsvis till verkliga värden på förvärvsdagen, oavsett omfattning på eventuellt minoritetsintresse. Det överskott som utgörs av skillnaden mellan anskaffningsvärdet och det verkliga värdet på koncernens andel av identifierbara förvärvade tillgångar, skulder och eventualförpliktelser redovisas som goodwill. Om anskaffningsvärdet understiger verkligt värde för det förvärvade dotterbolagets tillgångar, skulder och eventualförpliktelser redovisas mellanskillnaden direkt i resultaträkningen.

Koncerninterna transaktioner och balansposter samt orealiserade vinster på transaktioner mellan koncernbolag elimineras. Även orealiserade förluster elimineras, men eventuella förluster betraktas som en indikation på att ett nedskrivningsbehov kan föreligga.

## OMRÄKNING AV UTLÄNDSK VALUTA

### Funktionell valuta och rapportvaluta

Poster som ingår i de finansiella rapporterna för de olika enheterna i koncernen är värderade i den valuta som används i den ekonomiska miljö där respektive företag huvudsakligen är verksamt (funktionell valuta). I koncernredovisningen används svenska kronor (SEK), som är moderbolagets funktionella valuta och rapporteringsvaluta.

### Transaktioner och balansposter

Transaktioner i utländsk valuta omräknas till den funktionella valutatan enligt de valutakurser som gäller på transaktionsdagen. Valutakursvinster och förluster som uppkommer vid betalning av sådana transaktioner och vid omräkning av monetära tillgångar och skulder i utländsk valuta till balansdagens kurs, redovisas i resultaträkningen. Valutakursdifferenser på utlåning och upplåning redovisas i finansnettot, medan övriga kursdifferenser ingår i rörelseresultatet.

## INTÄKTER

### Intäktsredovisning

Bolaget redovisar utförda tjänsteuppdrag på löpande räkning i enlighet med BFNs alternativregel i BFNAR 2003:3. Det innebär att intäkten redovisas i den takt som utförda tjänster faktureras och utgifterna redovisas som kostnad när de uppkommer. Pågående, ej fakturerade tjänsteuppdrag, tas inte upp som tillgång i balansräkningen.

Bolaget vinstavräknar, i enlighet med BFNs alternativregel i BFNAR 2003:3, utförda tjänsteuppdrag med fast pris när arbetet avslutas. Pågående, ej fakturerade tjänsteuppdrag, värderas i balansräkningen till direkt nedlagda utgifter med tillägg för andelen för indirekta utgifter samt med avdrag för fakturerade dellikvider.

### Utdelningsintäkter

Utdelningsintäkter redovisas när rätten att erhålla betalningen har erhållits.

### Pågående arbeten

Pågående arbeten till löpande räkning intäktsredovisas i takt med faktureringen. Pågående arbeten till fast pris har värderats till nedlagda kostnader, med pålägg för skälig andel av indirekta kostnader och med avdrag för fakturerade á conton.

## FORSKNINGSUTGIFTER

Forsknings- och utvecklingsutgifter kostnadsförs när de uppstår.

**IMMATERIELLA TILLGÅNGAR****Goodwill**

Goodwill utgörs av det belopp varmed anskaffningsvärdet överstiger det verkliga värdet på koncernens andel av det förvärvade dotterbolagets identifierbara nettotillgångar vid förvärvstillfället. Goodwill på förvärv av dotterbolag redovisas som immateriella tillgångar. Goodwill som redovisas separat testas årligen för att identifiera eventuellt nedskrivningsbehov och redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade av- och nedskrivningar.

Avskrivningar på goodwill bokförs linjärt enligt följande:

Typ av tillgång	Nyttjandeperiod
Goodwill	5 år

**MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR**

Alla materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för avskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår utgifter som direkt kan hänföras till förvärvet av tillgången.

Tillkommande utgifter läggs till tillgångens redovisade värde eller redovisas som en separat tillgång, beroende på vilket som är lämpligt, endast då det är sannolikt att de framtida ekonomiska förmåner som är förknippade med tillgången kommer att komma koncernen tillgodo och tillgångens anskaffningsvärde kan mätas på ett tillförlitligt sätt. Redovisat värde för den ersatta delen tas bort från balansräkningen. Alla andra former av reparationer och underhåll redovisas som kostnader i resultaträkningen under den period de uppkommer.

Avskrivningar på materiella tillgångar, för att fördela deras anskaffningsvärde ner till det beräknade restvärdet över den beräknade nyttjandeperioden, görs linjärt enligt följande:

Typ av tillgång	Nyttjandeperiod
Inventarier	3–5 år

Tillgångarnas restvärde och nyttjandeperioder prövas varje balansdag och justeras vid behov.

Vinster och förluster vid avyttring fastställs genom en jämförelse mellan försäljningsintäkter och det redovisade värdet och redovisas i övriga rörelseintäkter respektive övriga rörelsekostnader i resultaträkningen.

**LEASING**

Koncernens samtliga leasingavtal redovisas som operationella leasingavtal, vilket innebär att leasingavgiften kostnadsförs i resultaträkningen linjärt över leasingperioden (efter avdrag för eventuella incitament från leasinggivaren).

**FORDRINGAR**

Fordringar har upptagits till de belopp varmed de beräknas inflyta.

**KUNDFORDRINGAR**

Kundfordringar redovisas inledningsvis till verkligt värde och därefter till upplupet anskaffningsvärde, minskat med eventuell reserv för värdeminskning. En reserv för värdeminskning av kundfordringar görs när det finns objektiva bevis för att koncernen inte kommer att kunna erhålla alla belopp som är förfallna enligt fordringarnas ursprungliga villkor. Väsentliga finansiella svårigheter hos gäldenären, sannolikhet för att gäldenären kommer att gå i konkurs eller genomgå finansiell rekonstruktion och uteblivna eller försenade betalningar betraktas som indikatorer på att ett nedskrivningsbehov av en kundfordran kan föreligga. Reservens storlek utgörs av skillnaden mellan tillgångens redovisade värde och nuvärdet av bedömda framtida kassaflöden. Nedskrivningar av kundfordringar redovisas bland övriga externa kostnader.

**UPPLÅNING**

Upplåning redovisas inledningsvis till verkligt värde. Upplåning redovisas därefter till upplupet anskaffningsvärde och eventuell skillnad mellan erhållet belopp (netto efter transaktionskostnader) och återbetalningsbeloppet redovisas i resultaträkningen fördelat över låneperioden, med tillämpning av effektivräntemetoden. Lånekostnader belastar resultatet för den period till vilken de hänför sig. Upplåning klassificeras som kortfristiga skulder om inte koncernen har en ovillkorlig rätt att skjuta upp betalning av skulden i åtminstone 12 månader efter balansdagen.

**INKOMSTSKATTER**

Redovisade inkomstskatter innefattar skatt som ska betalas eller erhållas avseende aktuellt år och förändringar i uppskjuten skatt.

Värdering av samtliga skatteskulder/-fordringar sker till nominella belopp och görs enligt de skatteregler och skattesatser som är beslutade eller som är aviserade och med stor säkerhet kommer att fastställas. För poster som redovisas i resultaträkningen, redovisas även därmed sammanhängande skatteeffekter i resultaträkningen.

Uppskjuten skatt beräknas enligt balansräkningsmetoden på alla temporära skillnader som uppkommer mellan redovisade och skattemässiga värden på tillgångar och skulder. Uppskjuten skattefordran avseende underskottsavdrag eller andra framtida skattemässiga avdrag redovisas i den utsträckning det är troligt att avdraget kan avräknas mot överskott vid framtida beskattning.

**ERSÄTTNINGAR TILL ANSTÄLLDA**

Ersättning till anställda så som lön och pension redovisas som kostnad under den period när de anställda utfört de tjänster som ersättningen avser.

**Pensioner**

EPI Server Group har endast avgiftsbestämda pensionsplaner. För avgiftsbestämda pensionsplaner betalar EPI Server avgifter till offentligt eller privat administrerade pensionsförsäkringsplaner

på obligatorisk, avtalsenlig eller frivillig basis. Koncernen har inga ytterligare betalningsförpliktelser när avgifterna väl är betalda. Avgifterna redovisas som personalkostnader när de förfaller till betalning. Förutbetalda avgifter redovisas som en tillgång i den utsträckning som kontant återbetalning eller minskning av framtida betalningar kan komma koncernen tillgodo.

#### AVSÄTTNINGAR

Avsättningar redovisas när koncernen har en legal eller informell förpliktelse till följd av tidigare händelser, det är sannolikt att ett utflöde av resurser krävs för att reglera åtagandet, och beloppet kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

#### EVENTUALFÖRPLIKTELSE (ANSVARSFÖRBINDELSER)

Eventualförpliktelser redovisas när det finns ett möjligt åtagande som härrör från inträffade händelser och vars förekomst bekräftas endast av en eller flera osäkra framtida händelser eller när det finns ett åtagande som inte redovisas som en skuld eller avsättning på grund av det inte är troligt att ett utflöde av resurser kommer att krävas.

#### NOT 3 INKÖP OCH FÖRSÄLJNING INOM KONCERNEN

Av moderbolagets totala intäkter för försäljning avser 100 procent andra företag inom koncernen. Moderbolagets kostnader avser till ingen del kostnader från andra företag i koncernen.

#### NOT 4 NETTOOMSÄTTNINGENS FÖRDELNING

KSEK	2007
Sverige	33 675
Danmark	898
Norge	7 529
UK	4 579
Övriga länder	1 537
<b>Totalt</b>	<b>48 218</b>

#### NOT 5 ARVODE OCH KOSTNADSERSÄTTNING TILL REVISORER OCH REVISIONSFÖRETAG

KSEK	2007
Grant Thornton Sweden AB	
Revisionsarvoden	85
Lars-Göran Linder	
Revisionsarvoden	9
<b>Totalt</b>	<b>94</b>

Med revisionsuppdrag avses granskning av årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning, övriga arbetsuppgifter som det ankommer på bolagets revisorer att utföra samt rådgivning eller annat biträde som förordas av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförandet av

sådana övriga arbetsuppgifter. Allt annat är andra uppdrag.

Andra uppdrag avser främst revisionsnära konsultationer i samband med förvärv och skattefrågor.

Moderbolagets revisionsarvoden har fakturerats till dotterbolaget.

#### NOT 6 OPERATIONELL LEASING

Framtida betalningsåtaganden i koncernen för ej uppsägningsbara leasingkontrakt (inkl. hyresavtal) fördelar sig enligt följande:

KSEK	2007
Inom 1 år	2 277
Mellan 2–5 år	2 939
<b>Summa betalningsåtaganden</b>	<b>5 216</b>

Leasingobjekten utgörs utöver hyreslokaler i huvudsak av leasing av IT relaterad mjuk- och hårdvara, bilar samt kontorsutrustning.

KSEK	2007
Årets kostnad avseende operationell leasing av tillgångar uppgår till:	345

#### NOT 7 PERSONAL

##### Medelantalet anställda

KSEK	2007 Totalt	Varav kvinnor
Moderbolaget	-	-
Koncernföretag		
Sverige	48	10
<b>Koncernen totalt</b>	<b>48</b>	<b>10</b>

På bokslutsdagen fanns 59 årsanställda i koncernen.

##### Könsfördelning i koncernen (inkl dotterföretag) för styrelseledamöter och övriga ledande befattningshavare

KSEK	2007 Antal på balansdagen	Varav kvinnor
Styrelseledamöter	5	-
VD och övriga ledande befattningshavare	12	3
<b>Koncernen totalt</b>	<b>17</b>	<b>3</b>

## Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

KSEK	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader (varav pension)	Totalt
Moderbolaget	-	-	-
		(-)	(-)
Koncernföretag	9 575	3 804	13 379
		(891)	(891)
<b>Koncernen totalt</b>	<b>9 575</b>	<b>3 804</b>	<b>13 379</b>
		<b>(891)</b>	<b>(891)</b>

Av koncernens pensionskostnader avser 113 KSEK (253) gruppen styrelse och VD.

## Löner och andra ersättningar fördelade per land och mellan styrelseledamöter med flera och övriga anställda

KSEK	Styrelse och VD	Övriga anställda	Totalt
Moderbolaget	-	-	-
Koncernföretag	-	-	-
Sverige	1 579	7 996	9 575
Summa dotterbolag	1 579	7 996	9 575
<b>Koncernen totalt</b>	<b>1 579</b>	<b>7 996</b>	<b>9 575</b>
	<b>(-)</b>		

<sup>1</sup> Med tantiem avses rörlig ersättning, det vill säga rörlig mållön och bonus.

<sup>2</sup> Löner och ersättningar betalda i utländsk valuta har omräknats till SEK enligt genomsnittlig växelkurs för året.

<sup>3</sup> I löner och ersättningar till styrelsen och verkställande direktören ingår tantiem med 831 KSEK inklusive sociala avgifter.

## NOT 8 FINANSIELLA INTÄKTER OCH FINANSIELLA KOSTNADER

KSEK	2007
Ränteutgifter och liknande resultatposter	408
Kursdifferenser	652
<b>Summa finansiella intäkter</b>	<b>1 060</b>

## Räntekostnader och liknande resultatposter

Räntekostnader	-1 717
Kursdifferenser	-340
Övrigt	-211
<b>Summa finansiella kostnader</b>	<b>-2 268</b>
<b>Finansnetto</b>	<b>-1 209</b>

## NOT 9 SKATT PÅ ÅRETS RESULTAT

## Redovisat i resultaträkningen

KSEK	2007-12-31
Aktuell skattekostnad	-3 691
Uppskjuten skattekostnad	-719
<b>Skattekostnad</b>	<b>-4 410</b>

## UNDERSKOTTSAVDRAG

Outnyttjade underskottsavdrag för vilka uppskjuten skattefordran ej redovisats uppgick den 31 december 2007 i koncernen till cirka 1 593 KSEK och i moderbolaget till cirka 1 593 KSEK.

## NOT 10 GOODWILL

KSEK	2007-12-31
Investeringar	187 033
Utgående anskaffningsvärde	187 033
Årets avskrivningar	-14 860
Utgående ackumulerade avskrivningar	-14 860
<b>Netto bokfört värde</b>	<b>172 173</b>

## NOT 11 INVENTARIER

KSEK	2007-12-31
Investeringar	1 270
Poster avseende förvärvade samt avyttrade företag	13 098
Omklassificeringar	-14
<b>Utgående anskaffningsvärde</b>	<b>14 354</b>
Årets avskrivningar	-783
Poster avseende förvärvade samt avyttrade företag	-6 476
Omklassificeringar	14
<b>Utgående ackumulerade avskrivningar</b>	<b>-7 245</b>
<b>Netto bokfört värde</b>	<b>7 109</b>

## NOT 12 ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

KSEK	2007-12-31
Ackumulerade anskaffningsvärden	
Förvärv	200 799
<b>Redovisat värde vid årets slut</b>	<b>200 799</b>

Ägda av EPIServer Group AB	Org.nr	Säte	Kapitalandel, %	Bokfört värde, KSEK	Eget kapital, KSEK	Resultat, KSEK
EPIServer AB	556208-3435	Stockholm	100	200 799	7 366	2 181
<b>Totalt</b>				<b>200 799</b>	<b>7 366</b>	<b>2 181</b>

**NOT 13 UPPSKJUTEN SKATT**

Följande uppskjutna skatteskulder och fordringar och förändringar däri har skett under året

KSEK	Skattemässiga underskott	Obeskattade reserver	Totalt
Ingående balans	-	-	-
Förvärv att dotterbolag	-	-4 718	-4 718
Redovisat mot resultaträkning under året	446	-1 165	-719
<b>Utgående balans per 31 December 2007</b>	<b>446</b>	<b>-5 883</b>	<b>-5 437</b>

Uppskjutna skattefordringar och -skulder redovisas netto när det finns en legal kvittningsrätt och avsikten är att nyttja denna kvittning eller att realisera tillgången och skulden samtidigt.

**NOT 14 ANDRA LÅNGFRISTIGA VÄRDEPAPPERSINNEHAV**

KSEK	2007-12-31
Bokfört värde	6 144
<b>Marknadsvärde</b>	<b>7 759</b>

**NOT 15 FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER**

KSEK	2007-12-31
Förutbetalda hyror	515
Förutbetalda leasing	250
Övriga upplupna intäkter och förutbetalda kostnader	715
<b>Totalt</b>	<b>1 480</b>

**NOT 16 AKTIEKAPITALET UTVECKLING**

År	Händelse	Ökning aktiekapitalet, SEK	Förändring av antalet aktier	Aktiens kvotvärde, SEK	Totalt aktiekapital, SEK	Totalt antal aktier
2007	Bolagsbildning	100 000	100 000	1,00	100 000	100 000
2007	Nyemission	1 700 000	1 700 000	1,00	1 800 000	1 800 000
2007	Split 3:50		28 200 000	0,06	1 800 000	30 000 000
2007	Nyemission (apportemission)	1 200 000	20 000 000	0,06	3 000 000	50 000 000
		<b>3 000 000</b>	<b>50 000 000</b>			

**NOT 17 LÅNGFRISTIGA RÄNTEBÄRANDE SKULDER**

Av bolagets långfristiga skulder förfaller 4 250 KSEK efter fem år.

**NOT 19 HÄNDELSER EFTER BALANSDAGEN**

Inga väsentliga händelser efter balansdagen, förutom de som omnämnts i förvaltningsberättelsen, har inträffat som inverkar på årsbokslutet 2007-12-31.

**NOT 18 UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER**

KSEK	2007-12-31
Upplupen semesterlöneskuld	2 622
Upplupna sociala avgifter	2 247
Övriga upplupna kostnader	3 963
<b>Totalt</b>	<b>8 832</b>

# Revisorernas rapporter

Till styrelsen i EPIserver Group AB

## REVISORS RAPPORT AVSEENDE OMARBETADE HISTORISKA FINANSIELLA RAPPORTER FÖR PERIODERNA JANUARI–DECEMBER 2008–2009

Jag har granskat de finansiella rapporterna för EPIserver Group AB på s. 107–132, som omfattar koncernens balansräkningar per 31 december 2008 och 31 december 2009 och koncernens resultaträkningar, kassaflödesanalyser och redogörelser för förändringar i eget kapital för dessa år samt ett sammandrag av väsentliga redovisningsprinciper och andra tilläggsupplysningar.

### Styrelsens och verkställande direktörens ansvar för de finansiella rapporterna

Styrelsen och verkställande direktören ansvarar för att de finansiella rapporterna tas fram och presenteras på ett rättvisande sätt i enlighet med de internationella redovisningsstandarderna IFRS så som de antagits av EU och enligt kraven i prospektdirektivet för införande av prospektförordningen 809/2004/EG. Denna skyldighet innefattar utformning, införande och upprätthållande av intern kontroll som är relevant för att ta fram och på rättvisande sätt presentera de finansiella rapporterna utan väsentliga felaktigheter, oavsett om de beror på oegentligheter eller fel.

### Revisorns ansvar

Mitt ansvar är att uttala mig om de finansiella rapporterna på grundval av min revision. Jag har utfört min revision i enlighet med FAR SRS rekommendation RevR 5 Granskning av prospekt. Det innebär att jag följer etiska regler och har planerat och genomfört revisionen för att med hög men inte absolut säkerhet försäkra mig om att de finansiella rapporterna inte innehåller några väsentliga felaktigheter.

En revision i enlighet med FAR SRS rekommendation RevR 5 Granskning av prospekt innebär att utföra granskningsåtgärder för att få revisionsbevis som bestyrker belopp och upplysningar i de finansiella rapporterna. De valda granskningsåtgärderna baseras på min bedömning av risk för väsentliga felaktigheter i de finansiella rapporterna oavsett om de beror på oegentligheter eller fel. Vid riskbedömningen överväger jag den interna kontroll som är relevant för bolagets framtagande och rättvisande presentation av de finansiella rapporterna som en grund för att utforma de revisionsåtgärder som är tillämpliga under dessa omständigheter men inte för att göra ett uttalande om effektiviteten i bolagets interna kontroll. En revision innebär också att utvärdera tillämpligheten av använda redovisningsprinciper och rimligheten i de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen och verkställande direktören gjort samt att utvärdera den samlade presentationen i de finansiella rapporterna.

Jag anser att erhållna revisionsbevis är tillräckliga och ändamålsenliga som underlag för mitt uttalande.

### Uttalande

Jag anser att de finansiella rapporterna ger en rättvisande bild, i enlighet med de internationella redovisningsstandarderna IFRS så som de antagits av EU, av koncernens ställning per 31 december 2008 och 31 december 2009 samt av koncernens resultat, redogörelse för förändringar i eget kapital och kassaflöde för dessa år.

Stockholm den 11 juni 2010

Anders Meyer  
Auktoriserad revisor



Till årsstämman i EPIServer Group AB

**REVISIONSBERÄTTELSE**

Org.nr 556733-2506

Jag har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i EPIServer Group AB för räkenskapsåret 2 juli 2007 till 31 december 2007. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen och koncernredovisningen. Mitt ansvar är att uttala mig om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av min revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed i Sverige. Det innebär att jag planerat och genomfört revisionen för att med hög men inte absolut säkerhet försäkra mig om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen och verkställande direktören gjort när de upprättat årsredovisningen och koncernredovisningen samt att utvärdera den samlade informationen i årsredovisningen och koncernredovisningen. Som underlag för mitt uttalande om ansvarsfrihet har jag granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget. Jag har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Jag anser att min revision ger mig rimlig grund för mina uttalanden nedan.

Årsredovisningen och koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av bolagets och koncernens resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

Jag tillstyrker att årsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen, disponerar vinsten i moderbolaget enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Stockholm den 24 juni 2008

Anders Meyer  
Auktoriserad revisor

Till styrelsen i EPiServer Group AB

### **REVISORS RAPPORT AVSEENDE TILLKOMMANDE UPPLYSNINGAR TILL HISTORISKA FINANSIELLA RAPPORTER FÖR PERIODEN 2 JULI–31 DECEMBER 2007**

Jag har granskat tillkommande upplysningar avseende EPiServer Group AB bestående av en Kassaflödesanalys för koncernen för den perioden som slutar den 31 december 2007 och de tillhörande noter som har tagits fram för att föras in i prospektet på s. 136.

Tillkommande upplysningar har tagits fram som ett komplement till de historiska finansiella rapporterna för EPiServer Group AB för att uppfylla kraven på upplysningar enligt prospektförordningen 809/2004/EG.

#### **Styrelsens och verkställande direktörens ansvar**

Styrelsen och verkställande direktören ansvarar för att de tillkommande upplysningarna tas fram i enlighet med kraven enligt Bokföringsnämndens Allmänna Råd för större företag samt prospektförordningen 809/2004/EG.

#### **Revisorns ansvar**

Mitt ansvar är att uttala mig i enlighet med bilaga I p. 20.1 i prospektförordningen 809/2004/EG. Jag tar inte något ansvar för sådan finansiell information som använts för att ta fram tillkommande upplysningar hänförliga till tidigare lämnade historiska finansiella rapporter utöver det ansvar som jag har för de revisorsrapporter avseende historisk finansiell information som tidigare lämnats av mig.

#### **Utfört arbete**

Jag har utfört mitt arbete i enlighet med FAR SRS rekommendation RevR 5 Granskning av prospekt. Mitt arbete består huvudsakligen av att bedöma de tillkommande upplysningarna utifrån underlag till dessa och en diskussion med företagsledningen.

Jag har planerat och utfört mitt arbete för att få den information och de förklaringar som jag bedömt nödvändiga för att med hög men inte absolut säkerhet försäkra mig om att de tillkommande upplysningarna upprättats i enlighet med de förutsättningar som anges på s. 136.

#### **Uttalande**

Jag anser att de tillkommande upplysningarna har upprättats enligt förutsättningarna som anges på s. 136 och att de är i enlighet med de redovisningsprinciper som tillämpas av bolaget.

Stockholm den 11 juni 2010

Anders Meyer  
Auktoriserad revisor

# Ordlista och definitioner

## FLASH

Flash är en mycket vanligt förekommande animationsteknik skapad av Adobe som används för att skapa tvådimensionella animationer, spel och rika internetapplikationer för webben. För att visa Flash-grafik i en webbläsare krävs att användaren har ett insticksprogram installerat som kan visa SWF-filer som skapas av Adobe Flash.

## MICROSOFT ASP.NET

### Microsoft .NET standarden

Microsoft .NET är ett samlingsbegrepp som innefattar en mängd produkter och teknologier från Microsoft. Det ger en stor mängd förprogrammerade lösningar till vanligt förekommande problem, och en virtuell maskin som hanterar utförandet av programmen som skrivits specifikt för denna standard. Programmerare använder biblioteket med deras egen kod för att producera/utveckla applikationer.

## ASP.NET

Är ett ramverk byggt på .NET-standarderna, som möjliggör programmerare att bygga dynamiska hemsidor, webbapplikationer och webbtjänster. Ramverket möjliggör också integrationen av flertalet kodspråk, till exempel HTML, JavaScript, CSS och server-side logic. ASP.NET är nästa generation av ASP-kod (Active Server Pages).

## OPEN SOURCE

Med open source menas att källkoden till en specifik mjukvara eller teknisk plattform är tillgänglig för utvecklare/användare utan kostnad. Detta möjliggör "peer production" genom att tillsammans dela tankar och idéer om slutprodukten.

## RIKA INTERNETAPPLIKATIONER

Syftar till Rich Internet Applications – RIA – vilket är ett samlingsnamn för tillämpningsprogram som körs i en webbläsare. Dessa program används för att skapa en mer dynamisk, interaktiv och grafiskt tilltalande webbplats. Exempel på detta är Flash (se ovan), Java, Shockwave och Silverlight.

## RSS

Förkortning för Really Simple Syndication, vilket är en teknologi för att i ett standardiserat format samla frekvent uppdaterat webbmaterial såsom blogguppdateringar och nyheter. Användare kan prenumerera på en "feed" från flertalet webbplatser och läsa dem genom ett program kallat en RSS-läsare.

## SOCIALA MEDIER

Med sociala medier åsyftas media som sprids genom social interaktion, skapat genom lättillgängliga och skalbara publiceringsverktyg och system. I korthet handlar det om skapandet och utbytet av användargenererat innehåll. Exempel på sociala medier är internet-forum, digitala mötesplatser, sociala bloggar, wikis och podcasts.

## WCM

Web Content Management handlar i huvudsak om att kontrollera innehållet på en hemsida genom användandet av olika verktyg baserat på en central så kallad "repository". Verktyg kan vara i form av kommersiella produkter, open-source-verktyg eller hosting-tjänster. WCM-system möjliggör bland annat för en användare att:

- Skapa mallar
- Publicera och uppdatera innehåll på en webbplats
- Skicka och ta emot data från externa system, till exempel CRM-system eller Microsoft SharePoint

## WIKI

Wiki syftar till en sökbar webbplats där besökarna kan redigera innehållet via ett webbgränssnitt. Ändringar publiceras omedelbart utan granskningsförfaranden. Exempel på en wiki är webb-uppslagsverket Wikipedia.

# Adresser

## **BOLAGETS HUVUDKONTOR**

EPI Server Group AB  
Regeringsgatan 67  
103 86 Stockholm  
Tel: +46 8 555 827 00

## **FINANSIELL RÅDGIVARE**

SEB Enskilda  
Kungsträdgårdsgatan 8  
106 40 Stockholm  
Tel: +46 8 522 295 00

## **LEGAL RÅDGIVARE**

Gernandt & Danielsson Advokatbyrå KB  
Hamngatan 2  
114 87 Stockholm  
Tel: +46 8 670 66 00

## **REVISOR**

Grant Thornton Sweden AB  
Sveavägen 20  
103 94 Stockholm  
Tel: +46 8 563 070 00

## **KONTOFÖRANDE INSTITUT**

Euroclear Sweden AB  
Box 7822  
103 97 Stockholm

